

LAS COMPRAVENTAS INTERNACIONALES EN LA ZONA NORTEAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

Jorge ADAME GODDARD

SUMARIO: I. Introducción; II. La Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional; III. Ámbito de aplicación de la convención (artículos 1 a 6 y 10).

I. INTRODUCCIÓN

El tratado de libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México crea obligaciones para los Estados, pero no genera directamente obligaciones para los particulares de esos tres países. Evidentemente que la ejecución del tratado promoverá e intensificará las relaciones comerciales entre personas particulares y empresas canadienses, estadounidenses y mexicanas, que se formalizarán jurídicamente en contratos de compraventa, de arrendamiento, de crédito, de inversión, de sociedad, etcétera. La configuración de estos actos jurídicos, sus efectos, validación, ejecución y controversias que puedan surgir por su aplicación se regirán y resolverán, en general, conforme a la ley nacional que resulte aplicable. Esto constituye, en cierto modo, una paradoja: gracias al tratado trilateral, los Estados unifican sus políticas de comercio exterior y propician un mayor intercambio económico, pero esta apertura a nivel estructural, contrasta con la necesidad de observar las leyes nacionales en lo que concierne a la regulación de cada uno de los actos jurídicos en que se concretan las relaciones comerciales.

Evidentemente esa situación tendrá que irse superando mediante la adopción de reglas comunes que rijan los negocios jurídicos que se den en el ámbito de la zona norteamericana de libre comercio, con independencia

de la nacionalidad de las partes y del territorio nacional donde se concerten o ejecuten. El mismo intercambio comercial exigirá esta evolución. Pero es un proceso largo, que va a tomar muchos años, pues requiere de conseguir el acuerdo, no de los gobiernos de los tres países, sino de sus juristas, lo cual suele demorar más. Sin embargo, ya se han dado, con independencia del tratado trilateral, algunos pasos importantes en este sentido, gracias a la labor, principalmente, de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI; en inglés UNCITRAL) y del Comité Jurídico Interamericano de la OEA.

Un paso muy importante en el sentido de conseguir un derecho común de los contratos y actos mercantiles, ha sido la adopción y puesta en vigor de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en lo sucesivo Convención), adoptada en Viena, el año de 1980, y que entró en vigor, entre los primeros diez países que la ratificaron, el 1 de enero de 1988. Esta Convención ha tenido una gran aceptación a nivel mundial, y son ya más de treinta países en los que está en vigor, ubicados en los cinco continentes y de todos los niveles de desarrollo económico; entre éstos se cuentan los tres países norteamericanos: Estados Unidos, donde entró en vigor el 1 de enero de 1988, México, donde inició su vigencia el 1 de enero de 1989 y Canadá, donde rige a partir del 1 de mayo de 1992.

Si bien esta Convención se refiere exclusivamente al contrato de compraventa, será de gran utilidad en la zona norteamericana de libre comercio puesto que, por una parte, la mayoría de las relaciones comerciales vienen a concretarse en actos de compra o venta de bienes, y por otra parte, los principios generales que contiene pueden aplicarse analógicamente a otro tipo de contratos internacionales. La Convención constituye así un punto de partida para la elaboración de una doctrina común en materia de contratación internacional.

Por lo anterior, no obstante que tal Convención es independiente del tratado trilateral, me ha parecido importante destacar el papel que tendrá al incrementarse las relaciones comerciales entre los tres países norteamericanos. En este trabajo ofrezco, después de una descripción general de su contenido, un análisis sobre su ámbito de aplicación, gracias al cual podrá conocerse el tipo de relaciones comerciales de la zona norteamericana de libre comercio a las que será aplicable.

Los contratos entre particulares que no caigan en el ámbito de aplicación de la Convención deberán regirse por la ley nacional que resulte aplicable.

Esta puede ser la ley que los propios contratantes hayan elegido o la que designen las reglas del derecho internacional privado. Como habrá muchos contratos que estén en esta situación, será muy conveniente proseguir los trabajos del Comité Jurídico Interamericano, con el objeto de unificar las reglas del derecho internacional privado en los tres países, de modo que sean siempre reglas del mismo contenido y criterio las que definan la ley aplicable al contrato.

Para la solución de controversias que se susciten entre particulares el tratado contiene una disposición general, más bien de orden programático, pero que podrá tener mucha importancia práctica.¹ Dispone (artículo 2022) que los tres gobiernos promoverán el arbitraje comercial como medio para la solución de las controversias mercantiles internacionales que se susciten entre las empresas o personas particulares de los tres países.² Contempla además el establecimiento de un Comité Consultivo de Controversias Comerciales Privadas (artículo 2022-4) encargado de hacer recomendaciones para la solución de controversias privadas, que podrá desempeñar un papel importante en la evolución hacia un derecho común norteamericano en materia contractual.

Gracias a esta promoción del arbitraje comercial, resultará que las controversias relativas a las compraventa regidas por la mencionada Convención sobre los contratos de compraventa internacional vendrán a solucionarse en muchos casos, y es de desear que llegue a ser la mayoría, por medio del arbitraje privado. Con esto se logrará, junto a la internacionalización del derecho sustantivo de la compraventa, una internacionalización de la jurisdicción encargada de aplicar tal derecho sustantivo. El arbitraje comercial privado podrá convertirse en una jurisdicción internacional especializada en materia de contratos internacionales y, principalmente, en materia de compraventas internacionales. Esto podrá ser otro paso muy importante hacia la formación de ese derecho común de los contratos internacionales que, sin negar su amplitud universal, será también el que se aplique en la zona norteamericana de libre comercio.

1 El tratado trilateral contiene también disposiciones relativas a la solución de controversias que se susciten entre un particular y algún gobierno en materia de inversiones extranjeras o en materia de competencia desleal (capítulo XLIX), pero se trata de relaciones que no son, como las que se pretende abordar en este trabajo, de naturaleza estrictamente privada.

2 Se incluyen las dependencias gubernamentales y las empresas paraestatales cuando actúan con carácter privado.

La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, junto con la jurisdicción arbitral internacional serán, respectivamente, la principal fuente y el principal medio jurisdiccional del derecho mercantil internacional, vigente en la zona norteamericana de libre comercio. Pero hay otras convenciones que pueden llegar a estar en vigor en la zona. 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 (artículo 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 el Protocolo por el que se Enmienda la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, con el objeto de actualizar su contenido. México se adhirió tanto a la convención de Nueva York como al protocolo de enmiendas,³ y ambos están en vigor en México desde el 1 de agosto de 1988, pero no han sido aprobados ni por Canadá ni por los Estados Unidos. México también ya ratificó la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio y Pagarés Internacionales (New York 1988), que fue promulgada en el *Diario Oficial* el 27 de enero de 1993, y que fue aprobada por Canadá el 7 de diciembre de 1990 y por los Estados Unidos el 29 de junio de 1990;⁴ aunque todavía no entra en vigor, puede llegar a ser un documento muy importante para regular las relaciones crediticias. De gran trascendencia podría llegar a ser el Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte Marítimo de Mercancías (Hamburgo 1978), que fue firmado por México el 31 de marzo de 1978 sin haberlo todavía ratificado, pero al que no se han adherido Canadá ni Estados Unidos; entró en vigor en los 20 países que lo ratificaron el uno de noviembre de 1992.

En materia de arbitraje comercial internacional jugará un papel decisivo la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York 1958), que está en vigor, en más de ochenta países, entre los que están los tres de Norteamérica. Esta convención, además de facilitar la ejecución de los laudos extranjeros, permitiendo

³ 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.

⁴ *Multilateral Treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991*, Nueva York, 1992, p. 388.

su ejecución casi como si fueran una sentencia expedida por un juez nacional, fija condiciones que indirectamente regulan la validez de las cláusulas o convenios arbitrales. De contenido semejante es la Convención de Panamá sobre Arbitraje Comercial Internacional (1975), que está en vigor en más de diez países americanos, entre ellos Estados Unidos y México. En cuanto a las reglas de procedimiento del arbitraje, la CNUDMI aprobó una Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985), que ha influido en la legislación arbitral de Canadá, Estados Unidos y México.⁵ Las reglas que contiene esta ley modelo rigen el procedimiento arbitral cuando se sigue ante la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

Con estos y nuevos instrumentos internacionales, pero sobre todo con la aplicación e interpretación que hagan de ellos los juristas se irá formando un derecho mercantil internacional común a la zona norteamericana que facilite las relaciones comerciales entre particulares. Mientras no se llegue a un derecho común a otros contratos además de la compraventa, las reglas del derecho internacional privado, que definen cuál es la ley aplicable a cada contrato en particular, seguirán teniendo un papel decisivo. Es de desear que, siguiendo con los trabajos que ha hecho la Conferencia Interamericana de Derecho Internacional Privado (CIDIP) se pueda conseguir también alguna uniformidad en cuanto al contenido de estas reglas.

De momento, la norma más importante en materia de contratos internacionales en la zona norteamericana es la citada convención sobre compraventa. Por eso, me ha parecido bien dar en este trabajo alguna noción general sobre su contenido y sobre su ámbito de aplicación, a fin de que entre los juristas interesados en las repercusiones jurídicas del Tratado de Libre Comercio se considere que junto con la armonización o unificación de las políticas de comercio exterior debe procurarse, como complemento necesario, una armonización o unificación del derecho sobre los contratos en los tres países.

5 Al respecto puede verse el volumen *Comercial Arbitration in the Americas*, México, UNAM, 1992, pp. 49-152.

II. LA CONVENCION DE NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El día uno de enero de 1988 inició su vigencia entre los primeros diez países que la aprobaron, entre ellos Estados Unidos, la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías,⁶ que fue aprobada por una conferencia diplomática celebrada en la ciudad de Viena, el 11 de abril de 1980. 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 así 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. Pero 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.

A. Antecedentes

La evolución hacia un derecho común sobre la compraventa internacional se había iniciado, en este siglo, el año de 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 las observaciones hechas por los gobiernos de los Estados, presentó un segundo

⁶ 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 colección de documentos oficiales, cuyo contenido se explica más adelante, en lo sucesivo se citará *DO*.

proyecto en 1939, que no pudo ser discutido por la irrupción de la Segunda Guerra Mundial.

Pasada la guerra, el gobierno holandés convocó una conferencia, a la que asistieron representantes de veinte gobiernos que, después de examinar el último proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de 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 sobre 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 nuevamente convocó a una conferencia, que se reunió el año de 1964, con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de veintiocho 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),⁷ y por la otra una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías (LUFC, siglas en inglés ULFC),⁸ firmadas ambas el primero de julio de 1964. La primera entró en vigor el 18 de agosto de 1972 por haberla ratificado o haberse adherido 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 entre los mismos países con excepción de Israel. Estas convenciones siguen en vigor entre los países que no las han denunciado,⁹ pero sirven además como antecedente para interpretar la convención de 1980.

7 El texto en español puede consultarse en Honnold, *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales*, Madrid, 1987, pp. 595-627 (en lo sucesivo Honnold) y en *Revista de Investigaciones Jurídicas*, 13, México, 1989, pp. 618-646. En lo sucesivo se citará por sus siglas en español, LUCI.

8 El texto en español puede consultarse en Honnold, pp. 584-594, y en *Revista de Investigaciones Jurídicas*, 13, *cit.*, pp. 601-617. En lo sucesivo se citará por sus siglas en español LUFC.

9 Cuando un Estado parte de estas convenciones ratifica o se adhiere a la Convención de 1980, debe

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 Barrera Graf, que 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 trabajo¹⁰ 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.¹¹ En este último la comisión también decidió fundir los dos documentos preparados por el grupo de trabajo en un solo proyecto, con 82 artículos, de convención sobre compraventa internacional,¹² que fue luego presentado a la asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. La asamblea¹³ 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.

La conferencia diplomática tuvo lugar en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980. Concurrieron representantes de 62 Estados y de ocho organismos internacionales. Sus trabajos se desarrollaron en doce sesiones plenarias y en sesiones de dos comisiones especiales. En 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 sesiones) el proyecto preparado por la CNUDMI que contenía 82 artículos, y del cual resultaron finalmente los artículos 1 a 88 del texto actual aprobado. La

denunciar las primeras. Ver artículo 99, párrafos 3 a 6, de la Convención de 1980.

10 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 I-X*, Nueva York, 1968-1979. En lo sucesivo se citará *Yearbook*.

11 Ambos documentos se pueden consultar en *Yearbook VIII*, 1977, y IX, 1978.

12 El texto de este proyecto se encuentra en *Anuario IX* 11, y también en *DO* 5-15.

13 Resolución 33/93 de la Asamblea General, reproducida en *DO XV*.

segunda comisión discutió (en nueve sesiones) el proyecto de disposiciones finales preparado por el Secretario General,¹⁴ 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.¹⁵

Cada comisión elaboró un informe escrito¹⁶ 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.¹⁷

La misma Conferencia también 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.

B. 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.¹⁸

14 Reproducido en *DO*, p. 72.

15 Sobre esta Convención ver *supra* II.

16 El *Informe de la Primera Comisión* reproducido en *DO*, pp. 89-151. El *Informe de la Segunda Comisión* reproducido en *DO*, pp. 151-165.

17 Más información sobre la historia de la Convención en Bonell, *Commentary on the International Sales Law*, Milán, 1987, pp. 3-5 (en lo sucesivo *Commentary*); Honnold, pp. 4-10.

18 Viena, 10 de marzo-11 abril de 1980. Documentos Oficiales, Nueva York, 1981, p. 521. Lleva el siguiente número de publicación de la ONU: A/CONF.97/19. Este volumen constituye la fuente

El volumen se divide en tres partes. La primera parte 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 la 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:

1. 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, artículo 5).

2. 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, artículo 63 párrafo 2).

3. 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, artículo D).

4. Informe de la Primera Comisión. Este documento describe los trabajos realizados por dicha comisión para examinar los 88 artículos del Proyecto

legislativa primordial para el estudio de la Convención y en lo sucesivo se citará abreviadamente DO.

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 artículo 23 párrafo 7).

5. 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, artículo 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, artículo 23, párrafo 7 (*DO* 107).

C. 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 hacer 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 (artículos 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" (artículos 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 (artículos 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 (artículos 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 entrega las mercancías, o al menos las pone a disposición del comprador. El capítulo quinto (artículos 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.

D. Países partes (artículos 89, 91 a 98 y 101)

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

a) Países signatarios y países adherentes

La Convención se abrió a la firma de los estados el 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 (artículo 91). Como depositario fue designado el Secretario General de las Naciones Unidas (artículo 89). Los países firmantes fueron veinte: Alemania (tanto la República Federal como la República Democrática), Austria, Chile, China, Checoslovaquia, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gahna, Holanda, Hungría, Italia, Lesotho, Noruega, Polonia, Singapur, Suecia, Venezuela y Yugoslavia.¹⁹ Para llegar a ser partes de la Convención los países firmantes debían ratificarla, aceptarla o aprobarla²⁰ (artículo 91-2). De los veinte países firmantes, todos la han ratificado, excepto Gahna, Singapur y Venezuela.

Los países que no la firmaron pudieron adherirse a ella posteriormente, desde la fecha en que quedó abierta a la firma (artículo 91-3). Al 31 de diciembre de 1991 se habían adherido dieciséis países: Argentina, Australia, Bielorusia, Bulgaria, Canadá, Egipto, España, Guinea, Iraq, México, Rumania, Suiza, Siria, Ucrania, Unión Soviética y Zambia.²¹ Durante 1992, se adhirieron Ecuador y Uganda.²²

19 Ver *Multilateral Treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991*. New York, 1992, p. 384.

20 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.

21 Ver *Multilateral Treaties, cit.*, p. 384.

22 Datos proporcionados por la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

Tanto los instrumentos de ratificación, aprobación o aceptación, como los de adhesión se depositan en poder del Secretario General de las Naciones Unidas (artículo 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 algunas 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 (artículos 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 (artículo 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 (artículo 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 (artículo 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,²³ excepto las

²³ Por ejemplo, si se notificó la declaración al depositario el 15 de enero de 1992, surtirá efectos a partir del 1 de agosto de 1992.

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 (artículo 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 (artículo 97-4); cuando se trata de las declaraciones recíprocas previstas en el artículo 94, el retiro de una deja sin efectos las demás una vez que haya transcurrido el plazo mencionado (artículo 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 (artículo 92); *b*) que solo se aplicará a determinadas unidades territoriales dentro de un país (reserva de Estado federal, artículo 93); *c*) que no se aplicará respecto de ciertos países (artículo 94); *d*) que no se aplicará por efecto de las reglas de derecho internacional privado (artículo 95), y *e*) reserva de que el contrato de compraventa tendrá que ser por escrito (artículo 96).

Reserva de que no se aplicará la parte II o la parte III (artículo 92).

Debido a que los antecedentes de la actual Convención fueron las dos leyes uniformes aprobadas en La Haya,²⁴ 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, solo para regir el contrato, pero no la formación del contrato (si excluyen la parte II), o solo 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 a efecto de determinar si ella habrá de aplicarse o no a determinados contratos. En principio, se aplica a contratos en donde el comprador y el vendedor tienen su establecimiento en Estados partes; pero si resulta que el comprador

24 *Supra*, II, A.

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

Al 31 de diciembre de 1991 habían hecho esta reserva solo cuatro Estados, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia, que excluyen la aplicación de la parte II.²⁵

Reserva de que solo se aplicará a determinadas unidades territoriales dentro de un país (reserva de estado federal, artículo 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 a todas sus unidades territoriales o sólo a una o 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 (artículo 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.²⁶

Como consecuencia de esta reserva, las unidades territoriales excluidas no pueden considerarse como territorios en los que esté en vigor la Convención, y por lo tanto las personas que tengan sus establecimientos en dichas

²⁵ Ver *Multilateral Treaties*, cit., p. 385.

²⁶ Honnold, p. 509, quien también sostiene que en los Estados Unidos el poder federal tiene tal facultad.

unidades territoriales no pueden considerarse que tienen sus establecimientos en un Estado parte. Esto tiene importancia para determinar la aplicabilidad de la misma a los contratos de compraventa que tales personas celebren, pues, lo mismo que respecto a 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 conforme a 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 indicó que se aplicaría a estas unidades territoriales: Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island y Northwest Territories; pero luego retiró esta declaración (el 29 de junio de 1992), por lo que la Convención se aplicará en todo su territorio desde el 1 de enero de 1993. Dinamarca que excluyó la aplicación en Faroe Islands y Greenland.²⁷

Reserva de que no se aplicará respecto de ciertos países (artículo 94)

El objetivo final de la Convención es conseguir un régimen común del contrato de compraventa internacional. Teniendo 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 de promover un derecho común en materia de compraventa internacional. 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 a estos estados les reporte 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). Puede hacerse sea mediante una declaración conjunta de todos los Estados que hacen la reserva, sea mediante declara-

27 Ver *Multilateral Treaties, cit.*, pp. 384-385.

ciones 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 podrá seguir surtiendo efectos, 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, esto es 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 que el comprador y el vendedor tuvieran sus establecimientos en dos de estos Estados. Como Finlandia y Suecia fueron los primeros de estos países 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 aun 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 Convención 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.²⁸

Reserva de que no se aplicará por efecto de las reglas de derecho internacional privado (artículo 95)

La finalidad de uniformar el régimen del contrato de compraventa internacional hizo concebir que la Convención pudiera aplicarse, no solo a contratos en los que tanto el comprador como el vendedor tuvieran su establecimiento en un Estado parte de la Convención (artículo 1-1-a), sino también a contratos en los que solo una de ellas 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

²⁸ *Ibidem*.

(artículo 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 renunciar a la aplicación de su legislación interna a un contrato de compraventa internacional solo sobre una base de reciprocidad. En vista de esta posible objeción se determinó en el artículo 95 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 hagan, la Convención sólo se aplicará respecto de contratos en donde ambos 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 sí hizo esta reserva, los contratos de compraventa entre japoneses y estadounidenses se habrán de regir por una ley nacional, sea la japonesa, sea la norteamericana.

Al 31 de diciembre de 1991 habían hecho esta reserva, además de los Estados Unidos, Checoslovaquia y la República Popular China. Canadá la hizo pero sólo respecto el territorio de British Columbia.²⁹

Reserva de que el contrato de compraventa tendrá que ser por escrito (artículo 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 (artículos 11, 14, 18). Por consiguiente, el contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo informal de las partes (artículo 29).³⁰ 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

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ 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.

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 extingue, así como las declaraciones previas al contrato, la aceptación, la oferta y cualquiera 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 solo surten efectos si constan por escrito. Por 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 presente en toda la *Convención* de autonomía de los contratantes, que éstos no podrán modificar el efecto de este artículo por ningún acuerdo. Con esto 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 1991³¹ eran: Argentina, Bielorusia, Chile, Hungría, Ucrania, y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Para los tres países de Norteamérica, la *Convención* estará en vigor sin ninguna reserva.

Con el objeto de facilitar el acceso a la información sobre la vigencia de la misma, se proporciona el siguiente cuadro que indica los países que son parte de ella, la fecha en que entró en vigor y las reservas que han hecho.

31 Ver *Multilateral Treaties, cit.*, pp. 384-385.

Cuadro de países partes³²

<i>País</i>	<i>Fecha de ratificación o adhesión</i>	<i>Inicio de vigencia</i>	<i>Reservas</i>
Alemania ³³	21 diciembre 89	1 enero 91	—
Argentina	19 julio 83	1 enero 88	Artículos 12 y 96
Australia	17 marzo 88	1 abril 89	Artículo 93
Austria	29 diciembre 87	1 enero 89	—
Bielorrusia	9 octubre 89	1 noviembre 91	Artículos 12 y 96
Bulgaria	9 julio 90	1 agosto 91	—
Canadá	23 abril 91	1 mayo 92	Artículo 93, retirada el 29 junio 92
Chile	7 febrero 90	1 marzo 91	Artículos 12 y 96
China	11 diciembre 86	1 enero 88	Artículo 95
Checoslovaquia	5 marzo 90	1 abril 91	Artículo 95
Dinamarca	14 febrero 89	1 marzo 90	Artículos 92 a 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	Artículo 95
Finlandia	15 diciembre 87	1 enero 89	Artículos 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	Artículos 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	Artículos 92 y 94
Rumania	22 mayo 91	1 junio 92	—
Siria	19 octubre 82	1 enero 88	—
Suecia	15 diciembre 87	1 enero 89	Artículos 92 y 94
Suiza	21 febrero 90	1 marzo 91	—
Ucrania	3 enero 90	1 febrero 91	Artículos 12 y 96
Uganda	12 febrero 92	1 marzo 93	—
URSS	16 agosto 90	1 septiembre 91	Artículos 12 y 96
Yugoslavia	27 marzo 85	1 enero 88	—
Zambia	6 enero 86	1 enero 88	—

³² *Multilateral Treaties, cit.*, pp. 384 y ss. La información de 1992 la proporcionó la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

³³ 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 1 de marzo de 1990.

III. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCION (ARTÍCULOS 1 A 6 Y 10)

La Convención define claramente en sus seis primeros artículos cuál es su ámbito de aplicación. Señala, en primer término, que solamente se aplicará respecto de compraventas internacionales relacionadas con Estados que sean parte de la Convención. Luego precisa ciertos tipos de compraventa excluidos y algunos aspectos del contrato no regulados. Finalmente establece la norma de que la voluntad de las partes contratantes puede excluir total o parcialmente su aplicación a los contratos de compraventa internacional. En sus artículos 51 y 73 reconoce que se aplica a compraventas en las que se convienen entregas parciales de mercancía, lo que significa que reconoce su aplicabilidad a los contratados de distribución o suministro de mercancías o incluso a contratos de franquicia en los que se convienen, además del uso de una marca o una patente, la compraventa periódica de ciertos insumos.

A. *Ámbito de aplicación material. La compraventa internacional (artículos 1 y 10)*

El artículo primero establece que sólo se aplicará a contratos de compraventa internacional,³⁴ esto es, precisa el mismo artículo, a contratos cuyas partes tengan su “establecimiento” en estados diferentes. Este es el único criterio para definir si la compraventa es internacional. No importa ya, como lo exigía la LUCI (artículo 1.1), que las mercancías sean transportadas de un país a otro, ni que los actos de oferta y aceptación sucedan en países diversos. Tampoco interesa, lo dice expresamente el artículo 1-3, la nacionalidad de las partes, ni si son comerciantes o no.

³⁴ No se aplica respecto de permutas, ni siquiera en casos en que se conviene que el supuesto comprador pague una parte del precio en numerario y la otra en especie o en servicios. La aplicación a la permuta podría cuestionarse en derechos, como el norteamericano, que admiten que el precio de la compraventa puede pagarse en dinero o en otra forma (*Uniform Commercial Code* 2-304). Ver Barrera Graf, J., “Ámbito de aplicación del proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías”, en *Temas de Derecho Mercantil*, México, 1983, pp. 136 y ss. (Artículo originalmente publicado en la *Revista de la Facultad de Derecho de México XXIX*, México, octubre-diciembre 1979, p. 114.)

La Convención no define qué entiende por “establecimiento”, pero por haber empleado esta palabra, al menos deja en claro que hace a un lado el concepto de domicilio. Por “establecimiento”, Honnold³⁵ y Erik Jayme³⁶ entienden un lugar estable, permanente para la realización de negocios.

De acuerdo con eso, no puede considerarse que es un establecimiento, por ejemplo, la oficina provisional que pone un vendedor para llevar a cabo las negociaciones de un contrato importante. Tampoco el lugar donde una de las partes simplemente tiene un representante autorizado para contratar compraventas.

Si una de las partes tiene una pluralidad de establecimientos, lo cual suele ser frecuente en empresas involucradas con el comercio internacional, se tomará como establecimiento (artículo 10-1) el lugar que tenga más relación con el contrato y su cumplimiento. No es decisiva, para este efecto, la distinción entre empresa matriz y empresa filial, puede ser, por ejemplo, que una empresa tenga su sede principal en un Estado, y una empresa filial, —que fue la que contrató— en otro Estado. En este caso el establecimiento a considerar para determinar la aplicabilidad de la Convención es el de la empresa filial, que fue el que guardó una relación más estrecha con el contrato.

Para definir cuál de varios establecimientos es el que guarda mayor relación con el contrato, dice el mismo párrafo del artículo 10, deben tomarse en cuenta las circunstancias conocidas o previstas por las partes en el momento del perfeccionamiento del contrato o en cualquier momento anterior a ello. El artículo habla primero de las circunstancias conocidas o previstas antes de la celebración y posteriormente de las conocidas en el momento del perfeccionamiento. Sin embargo, parece más conveniente tomar en cuenta primero las conocidas o previstas en ese momento, y luego las conocidas o previstas con anterioridad.³⁷ A veces no será fácil determinar cuál es el lugar que guarda más relación con el contrato, por ejemplo, cuando el contrato se perfeccionó en un lugar, pero debe ejecutarse en otro. Los jueces y árbitros tienen aquí, como en muchos otros aspectos de la compraventa internacional, un campo propicio para desarrollar una interpretación adecuada a las necesidades del comercio internacional.

35 Honnold, p. 103.

36 *Commentary*, p. 30.

37 *Ibid.*, p. 117.

Puede darse el caso, aunque no sea lo habitual, que uno de los contratantes no tenga un establecimiento en el sentido definido arriba. Entonces deberá tomarse en cuenta el lugar de su "residencia habitual" (artículo 10-2). Este concepto de residencia habitual puede dar lugar a divergencia de interpretaciones, ya que en algunos sistemas jurídicos se entiende simplemente como el lugar donde efectivamente se encuentra una persona, mientras que en otros se requiere además de la presencia física la intención del sujeto de permanecer o residir en ese lugar.³⁸

Para que la compraventa sea internacional se requiere que las partes tengan su establecimiento en Estados diferentes (artículo 1-1). No es necesario que ellas sean de diversa nacionalidad (artículo 1-3). Sin embargo, el hecho de que las partes tengan su establecimiento en Estados diferentes resulta irrelevante, a efectos de la aplicación de la Convención, cuando "ello no resulte del contrato" ni de los tratos e información que hubo entre las partes antes o en el momento de perfeccionarse el contrato (artículo 1-2). Si las dos partes ignoran el carácter internacional de la compraventa, es claro que no se aplica la Convención; pero si sólo una de ellas lo ignora, podría pensarse que se aplica respecto de la parte que conoce el carácter internacional de la compraventa, y que no se aplica respecto de la parte ignorante. Al respecto, Roland Loewe³⁹ afirma que ese criterio es "insostenible", porque la aplicabilidad de la Convención no puede ser relativa; en consecuencia, afirma que la ignorancia de una sola de las partes debe aparejar la no aplicabilidad de la misma. Esta opinión es congruente con la disposición del artículo 7 que señala que en su interpretación deberá procurarse la uniformidad en su aplicación.

Lo ordinario será que ambas partes conozcan en qué Estado tiene su establecimiento la contraparte. Pero esto puede no suceder en los casos en que una parte contrata con un representante de la otra. El representante puede tener un establecimiento en el mismo Estado que la parte con quien

³⁸ *Ibid.*, p. 118. Rajskey señala que el concepto de residencia habitual se ha usado en numerosas convenciones de derecho internacional privado, por ser un concepto que denota exclusivamente el hecho de tener objetivamente la residencia en determinado lugar. En cambio, Loewe, R. ("Campo de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y Problemas de Derecho Internacional Privado Conexos", en *Anuario Jurídico X* (México 1983) 24) sostiene que en algunos sistemas jurídicos el concepto de residencia habitual exige la intención de residir, y que hay tal divergencia de opiniones en torno a lo que significa residencia habitual, que el Comité de Ministros del Consejo de Europa ha hecho una recomendación al respecto, para que sea tomada en cuenta por los legisladores de los países de la región.

³⁹ Loewe, R. *Commentary*, p. 25.

contrata, mas contratar en nombre de una parte que tiene su establecimiento en un Estado diferente.

Habiendo una compraventa internacional, la Convención se aplicará si los dos contratantes tienen su establecimiento en Estados que son partes de ella (artículo 1-1-a), o si sólo uno de ellos lo tiene (artículo 1-1-b).

a) Si los dos contratantes tienen su establecimiento en estados partes (artículo 1-1-a)

En este caso se aplica sin lugar a dudas (artículo 1-1-a). La regla sufre una excepción, cuando la compraventa se realiza entre Estados contratantes que han hecho la reserva, prevista en el artículo 94,⁴⁰ de que no se aplicará respecto de compraventas celebradas con personas de ciertos países.

b) Si solo un contratante tiene su establecimiento en un Estado parte (artículo 1-1-b)

La Convención se aplica sólo si la ley que rige el contrato, de acuerdo con las reglas del derecho internacional privado, es la ley del Estado contratante (artículo 1-1-b).

Según estas reglas, la ley aplicable al contrato es, en principio, la que las partes acuerden.⁴¹ Así que si las partes eligen la ley de un Estado parte se aplica la Convención. Si no hay esa elección, entonces operan las reglas de conflicto de leyes. Estas reglas varían en cada sistema jurídico; sin embargo, hay una corriente de opinión fuerte, que fue recogida en la Convención sobre Derecho Aplicable a Compraventas Internacionales de Mercaderías (La Haya, 1955) en el sentido de que la ley aplicable es la del lugar donde tiene su establecimiento o residencia habitual la parte que ha de realizar la prestación característica. Por prestación característica se entiende la que no consiste en el pago de una suma de dinero, y en la compraventa, siguiendo esto, la prestación característica es la entrega de las mercancías; por lo tanto, según este criterio, la ley aplicable al contrato de compraventa es la del lugar donde esté establecido o resida habitualmente el vendedor.⁴²

40 *Supra* II, D, b).

41 Ver el art. 3-1 de la *Convención Sobre el Derecho Aplicable a las Obligaciones Contractuales*, Roma, 1980. Sobre la posibilidad de que la Convención se aplique a un contrato por acuerdo de las partes, ver *supra* "Exclusiones voluntarias".

42 La aplicación de la Convención por efecto de las reglas de derecho internacional privado, quedará

En el derecho mexicano se prevé que, salvo pacto de las partes, la forma de los actos jurídicos se regirá por el derecho del lugar donde se celebren, y que sus efectos jurídicos se regirán por el derecho del lugar donde deban ejecutarse.⁴³ De acuerdo con estas reglas, la Convención regirá la formación del contrato cuando se celebre en México, y las obligaciones del comprador y del vendedor cuando hayan de ejecutarse en México. El resultado de estas reglas sería la aplicación parcial de la Convención, pues se aplicaría o respecto de la formación del contrato, o respecto de las obligaciones del vendedor o respecto de las obligaciones del comprador, y quedarían los otros aspectos del contrato sujetos a la aplicación del derecho extranjero aplicable.

Esta posibilidad de que la Convención tenga una aplicación relativa por efecto de las reglas de derecho internacional privado, que evidentemente contraría el propósito de procurar una reglamentación uniforme del contrato de compraventa internacional, hizo que en la conferencia de Viena se presentara la propuesta de suprimir el inciso 1-b del artículo primero.⁴⁴ Se decidió mantener dicho inciso, por la consideración de que mientras la Convención no fuera ratificada por numerosos países, la remisión a las reglas de derecho internacional privado, prevista en dicho inciso, haría que regulara compraventas internacionales que de otro modo quedarían sujetas a los derechos nacionales. Pero se incluyó un nuevo artículo, el 95, que permite a los Estados partes hacer la reserva de que no la aplicarán por efecto de dichas reglas; esto significa, en otras palabras, que sólo la aplicarán respecto de compraventas en que las partes estén establecidas o residan habitualmente en Estados partes.⁴⁵

Los países que hacen esta reserva, por una parte, merman la aplicabilidad de la Convención, pero, por la otra, aseguran su aplicación unitaria a todo

afectada por razón del foro que resulte competente. En este supuesto, J.P. Plantard ("Le nouveau droit uniforme de la vente internationale: La Convention des Nations Unies du 11 avril 1980", en *Journal du Droit International* 115 2, (Paris, Avril-Mai-Juin), 329) distingue tres casos: a) si el foro es un Estado parte que no ha hecho la reserva del artículo 95, el juez aplicará la *Convención* si la ley aplicable al contrato resulta ser la de su propio Estado o la de otro Estado parte. b) Si el foro es un Estado parte que ha hecho la reserva prevista en el Art. 95, el juez no la aplicará si resulta que el derecho aplicable es su propio derecho, pero sí la aplicará si resulta que el derecho aplicable es el de un tercer Estado parte que no ha hecho esa reserva. c) Si el foro no es un Estado parte, el juez la aplicará, si resulta que el derecho aplicable es el de un tercer Estado parte que no hizo esa reserva.

43 *Código Civil del Distrito Federal*, artículo 13-IV y V.

44 *Informe 1a. Comisión* artículo 1 párrafo 3 (DO, p. 90).

45 *Ver supra* II, D, b).

el contrato. Honnold opina,⁴⁶ con razón, que los Estados que tienen un derecho interno adecuado a las necesidades del comercio internacional tenderán a hacer la reserva, en tanto que los Estados que no tienen un derecho interno de esas características tenderán a no hacerla. México no hizo esta reserva.

B. *Compraventas excluidas (artículos 2 y 3)*

El artículo segundo excluye la aplicación de la Convención respecto de cierto tipo de compraventas, sea por razón del propósito de las partes, sea por la forma del contrato, sea por el tipo de mercancías, sea por el contenido del contrato.

a) *Compraventas para consumo personal*

La primera exclusión (inciso *a*) es respecto de compras hechas “para uso personal, familiar o doméstico”. La razón de esta exclusión es no impedir la aplicación de las legislaciones nacionales de protección al consumidor, que los Estados suelen considerar como leyes de orden público. De no haberse hecho esta exclusión, posiblemente algunos Estados no ratificarían la Convención, o podrían presentarse problemas de difícil solución en los Estados partes al entrar en conflicto la aplicación de la misma con las leyes de protección al consumidor.

El criterio para definir si una compra es para consumo personal no es muy claro. La primera frase del inciso *a* del artículo 2 da un criterio subjetivo: que el comprador adquiera las mercancías “para” consumo personal, familiar o doméstico. Honnold dice⁴⁷ que lo determinante es el propósito del comprador al momento de perfeccionarse el contrato, por lo que incluso no importaría que el comprador utilizara las mercancías para fines profesionales, si cuando las compró se proponía usarlas personalmente.

Pero el inciso contiene una frase restrictiva (“salvo que...”), que dice que no importan los propósitos del comprador si el vendedor, al momento de perfeccionarse el contrato, no sabía ni debía saber que el comprador adquiriría las mercancías para uso personal, familiar o doméstico. El vendedor puede

⁴⁶ Honnold, p. 105.

⁴⁷ Honnold, p. 108.

saber que el comprador adquiere para tales fines si éste se lo dice. El vendedor debe de saber que las mercancías se adquieren para esos fines cuando, por el tipo de mercancías o por la cantidad de las mismas, es razonable suponer que se adquieren para ello. Por consiguiente, el vendedor no sabe ni debe de saber el propósito del comprador si éste no se lo dice o el tipo y cantidad de las mercancías no lo hace suponer. Así, cuando el comprador adquiere, con propósito de uso personal y sin decirselo al vendedor, una mercancía que suele ser de uso profesional, y que por lo mismo el vendedor no podía saber que era para uso personal, se aplica la Convención, aun cuando el propósito del comprador era el consumo personal.

La definición de una compra como compra de consumo depende, por lo tanto, de dos factores, uno subjetivo, el propósito del comprador, y otro objetivo, el tipo o cantidad de las mercancías. El factor subjetivo es determinante cuando el comprador manifiesta su propósito al vendedor. En los demás casos tienen que considerarse ambos factores.

La aplicación de este inciso del artículo puede originar problemas de prueba. Según Honnold,⁴⁸ corresponde al comprador probar que compró para uso personal, familiar o doméstico y corresponde al vendedor probar que no sabía ni debía haber sabido los propósitos del comprador.

Cabe preguntar si caen bajo ese inciso las compras hechas por empresas, personas jurídicas, para su “uso personal”, por ejemplo compras de equipo de oficina. Como el texto habla de compras hechas para uso “personal, familiar o doméstico”, y siendo que estos dos últimos calificativos sólo pueden referirse al uso hecho por personas físicas, se debe entender que solamente se refiere al consumo de personas físicas. Además, las leyes de protección al consumidor, que son las que pretende salvaguardar este artículo de la Convención, suelen referirse a los consumidores como personas físicas.

b) Ventas por subasta o judiciales

Los incisos b y c excluyen otro tipo de compraventas, por razón de su forma.

Ventas por subasta. El inciso b excluye las ventas por subasta. Esto se debe a que dichas operaciones tienen un proceso peculiar de formación. El vendedor no sabe quién es el comprador, y por tanto no sabe si se aplica o no la Convención, hasta que vence el plazo para presentar la mejor oferta.⁴⁹

⁴⁸ Honnold, p. 109.

Ventas judiciales. El inciso *c* excluye, dice la versión española, las “compraventas judiciales”. La versión inglesa da una noción más amplia: excluye las compraventas hechas *on execution or otherwise by authority of law*. Esto comprende, dice Khoo,⁵⁰ las compraventas hechas por el poder judicial o cuasijudicial del Estado. En esta interpretación cabrían, entre otras, las ventas de mercancías decomisadas hechas por las autoridades aduaneras.

Cuando existe contradicción entre distintas versiones oficiales de la Convención, como en este caso, ésta debe resolverse siguiendo la regla que da la Convención sobre el Derecho de los Tratados⁵¹ (artículo 33-4), que dice que es preferible la versión que más se conforme con los objetivos del tratado. En este caso, como se trata de definir tipos de compraventas que la Convención no regula, siendo que uno de sus objetivos⁵² (ver su párrafo introductorio) es procurar un régimen uniforme de la compraventa internacional, debe prevalecer la versión de alcance más restringido, la que excluya el menor número de compraventas, y esta es la versión española.

c) Ventas de ciertas mercancías

Los incisos *d*, *e* y *f* descartan compraventas por razón del tipo de mercancías a que se refieren. Cabe observar que las exclusiones previstas en los incisos *d* y *e* responden a la idea de que la compraventa debe versar exclusivamente sobre bienes corporales. Tal principio, aunque no se encuentra expreso en algún artículo de la Convención, sí estuvo presente en la mente de quienes redactaron el proyecto, y sí estaba expreso en los proyectos de convención preparados por el *Unidroit*,⁵³ pero no es común en el derecho mexicano, según el cual las mercancías pueden ser bienes incorpóreos.⁵⁴

⁵⁰ *Commentary*, p. 38.

⁵¹ Aprobada en Viena en 1969. México la ratificó y fue promulgada en el *Diario Oficial* el 14 de febrero de 1975.

⁵² Ver el tercer párrafo de la introducción de la Convención, que dice la reglamentación uniforme de los contratos de compraventa internacional es uno de sus objetivos.

⁵³ Ver Barrera Graf, *Temas de derecho mercantil*, México, 1983, pp. 137-139, quien proponía que la Convención expresamente señalara que sólo se aplicaría a compraventas de “bienes muebles corporales”.

⁵⁴ Código de Comercio, Arts. 373-386. Ver Góngora Pimentel, s.v. “Mercancías”, en *Diccionario Jurídico Mexicano 2*, México, 1988.

Ventas de dinero y valores

El inciso *d* excluye las que se refieren a valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio o dinero. Esta exclusión, que no se precisa donde el término “mercancías” o semejantes (*goods*) denota exclusivamente bienes corporales, sí pareció necesaria para los sistemas jurídicos en que podrían confundirse bajo un mismo término los bienes corporales y los incorporeales, de modo que pudiera interpretarse que la *Convención* también se aplicaría respecto de contratos que tuvieron por objeto estos últimos.

Ventas de buques y aeronaves

El inciso *e* se refiere a las compraventas de buques, embarcaciones, aeronaves y aerodeslizadores. La convención anterior sobre los contratos de compraventa (LUCI artículo 5) excluía esos objetos sólo en cuanto fuera obligatorio registrarlos. Pero esto creaba el problema de determinar cuáles buques o aeronaves estaban sujetos a registro y cuáles no, y eso es un asunto que se resuelve en cada país de forma diferente. Para obviar esta dificultad, y la semejante de distinguir entre embarcaciones o aeronaves grandes y pequeñas, los redactores del proyecto decidieron excluir toda compraventa que se refiera a estos objetos, independientemente de sus cualidades, tamaño o requisitos registrales. Al respecto, Honnold⁵⁵ comenta que no debe tratarse, por medio de “interpretaciones”, que ciertas embarcaciones o aeronaves, como podrían ser las destinadas a fines recreativos o deportivos, no quedaran comprendidas en esta exclusión, pues eso atentaría contra uno de los objetivos esenciales de la Convención (artículo 7-1), el de promover la uniformidad en su aplicación.

Venta de electricidad

El inciso *f* descarta las compraventas de electricidad. La razón es que el fluido eléctrico difícilmente puede considerarse objeto corporal.⁵⁶

⁵⁵ Honnold, p. 111.

⁵⁶ En los trabajos de preparación del *Proyecto CNUDMI*, se presentó una propuesta para excluir también las compraventas de gas, pero fue rechazada, porque el gas suele venderse envasado en tanques, lo cual le da corporeidad. Honnold, p. 111.

d) Tipos de compraventas excluidos (artículo 3)

El artículo tercero de la Convención excluye dos tipos más de compraventas. Las de cosas que el vendedor debe fabricar con materiales que le proporciona el comprador (párrafo 1), y las que consisten principalmente en servicios que el vendedor debe proporcionar además de las mercancías (párrafo 2). La delimitación, en estos casos, entre las operaciones que registrará y las que excluye no es sencilla.

Ventas de cosas que el vendedor debe fabricar (artículo 3-1)

El primer párrafo del artículo da una regla general: la Convención se aplica respecto de compraventas de cosas que el vendedor debe fabricar. Mas luego hace una exclusión: no se aplica si el comprador asume “la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios” para fabricarlas. La dificultad en la interpretación de esta disposición estriba en definir lo que debe entenderse por “parte sustancial”.

Lo sustancial parece referirse a la participación cuantitativa de los materiales provistos por el comprador en el total de materiales necesarios para la fabricación. Esto se desprende de la historia de este texto. El texto correspondiente en la convención de 1964 (LUCI artículo 6) decía una “parte esencial y sustancial”; el proyecto preparado inicialmente en el grupo de trabajo de CNUDMI conservaba ambos términos, pero posteriormente, en el mismo grupo de trabajo, se decidió abandonar el término esencial, y el proyecto de convención que se presentó a discusión a la conferencia ya no lo contenía.⁵⁷ Al suprimirse el término esencial se eliminó toda referencia a lo que podrían ser los aspectos cualitativos de los materiales.⁵⁸

El adjetivo sustancial, en Español, denota lo relativo o perteneciente a la sustancia, y entre los significados de esta palabra está el del valor o estimación pecuniaria de las cosas.⁵⁹ De modo que la expresión parte sustancial sí puede entenderse en el sentido de parte cuantiosa.

Honnold⁶⁰ dice que para definir si una parte es sustancial se debe considerar su valor pecuniario y compararlo con el valor total o costo de los

57 Khoo, *Commentary*, p. 41, dice que en los registros de las sesiones del grupo de trabajo de CNUDMI, es decir los *Anuarios*, no se consigna alguna explicación de esta decisión.

58 Sin embargo, la versión francesa del artículo 3 de la Convención actual dice *une part essentielle*.

59 *Diccionario de la Lengua Española 19*, Madrid, 1970, s.v. substancia y substancial.

60 Honnold, p. 114.

materiales empleados en la producción de una mercancía. Afirma que “la única relación medible es la basada en el valor”. Si bien puede pensarse en otros aspectos que podrían considerarse, como el peso o el volumen, es claro que la estimación más sencilla, y en la mayoría de los casos la más importante, es la del valor pecuniario. De acuerdo con este criterio, puede ocurrir que un material represente sólo el 5 o 10% del volumen o del peso total de los materiales empleados en una mercancía, pero si su valor pecuniario es más del 50% del costo total, será considerado como una parte sustancial.

¿Qué proporción en el total del costo de los materiales de producción puede considerarse sustancial? Khoo⁶¹ dice que no es necesario que la participación sea la mayor, basta con que sea considerable para afirmar que es sustancial. Su argumento se basa en la comparación con el término parte principal (*preponderant part*, en la versión inglesa) que aparece en el párrafo 2 del mismo artículo tercero. Una parte sustancial debe ser menor que una parte principal. La parte principal, en relación al valor pecuniario, es la que representa, cuando menos, el 51% del valor total. Una parte sustancial, por lo tanto, puede ser menor del 51% del valor total. Quizá no haya dificultad en afirmar que una parte que representa el 40% del valor total es una parte sustancial; pero si representa el 35%, es decir más de una tercera parte, ¿será una parte sustancial o no? La cuestión tendrá que decidirse, caso por caso, por los jueces, quienes, entre otras cosas, deberán tener en cuenta que uno de los objetivos de la Convención (artículo 7-1.) es promover la uniformidad en su aplicación.

Ventas de mercancías y servicios (artículo 3-2)

El segundo párrafo del artículo tercero establece una exclusión sin reservas: la Convención no se aplica a contratos en que “la parte principal de las obligaciones” del vendedor consiste en “suministrar mano de obra o prestar otros servicios”. Esto puede aplicarse, por una parte, a los contratos a los que se refiere el párrafo primero, en los que el comprador proporciona los materiales, o una parte sustancial de ellos, y el vendedor se obliga a fabricar las mercancías. Pero también puede referirse a contratos en que el vendedor se obliga a entregar unas mercancías, que él tiene o fabrica, y a prestar determinados servicios que son necesarios para que las mercancías

61 Khoo, *Commentary*, p. 42.

reporten la utilidad que espera el comprador. Por ejemplo, cuando el vendedor se obliga a entregar determinado equipo industrial, y además a instalarlo, capacitar personal para operarlo y supervisar su funcionamiento durante cierto tiempo.

De acuerdo con lo dicho arriba acerca de lo que es una parte sustancial, se desprende que parte principal es la que representa el 51%, o más, del valor pecuniario. En consecuencia, cuando en un contrato el valor de los servicios es mayor que el valor de las mercancías, no puede considerarse, de acuerdo con esta disposición, como una compraventa regulada por la Convención. Si el valor de los servicios representa menos del 51%, ésta se aplica, pero surge entonces una nueva cuestión: ¿regirá también lo relativo a la prestación de los servicios o regula exclusivamente lo que se puede considerar compraventa en sentido estricto?

La cuestión debe plantearse en estos términos: ¿existe en esos casos un solo contrato, de compraventa, o se trata de dos contratos, uno de compraventa y otro de prestación de servicios? Si se resuelve que es un sólo contrato de compraventa, entonces la Convención se aplica y rige también lo relativo a los servicios. Si se resuelve que son dos contratos, no se aplica para regular los servicios.

Honnold opina⁶² que si existen “relaciones significativas” entre la entrega de mercancías y la prestación de servicios, el negocio debe tratarse como un sólo contrato y aplicarse la Convención. Khoo⁶³ opina que debe darse ese tratamiento cuando ambos aspectos están estrechamente relacionados (*closely connected which each other*).

La opinión de estos autores, coincidente en el fondo, parece razonable; pero la solución que de ella se deriva para casos concretos puede resultar compleja. En efecto, si en un contrato de este tipo, el comprador quisiera resolver el contrato argumentando que el vendedor no prestó los servicios que se habían convenido, tendría que juzgarse de esta cuestión aplicando, por una parte, las reglas de la Convención sobre el derecho de las partes a resolver el contrato, pero previamente debería haberse resuelto si hubo o no incumplimiento de la prestación de servicios. Como la Convención no proporciona reglas sobre la prestación de servicios, ¿cómo deberá resolverse esta cuestión? El artículo 7-2 dispone que las cuestiones no resueltas en ella, que versen sobre materias que la misma rige, deben resolverse conforme a

62 Honnold, p. 115.

63 Khoo, *Commentary*, p. 43.

sus principios generales, y si este recurso no basta, por la ley que resulte aplicable según las reglas del derecho internacional privado. Si se considera que la prestación de servicios es una cuestión relativa a materias que rige la Convención, se tendría que acudir, de acuerdo con el citado artículo 7-2, a los principios generales de la Convención, especialmente a los principios de autonomía de las partes y buena fe contractual.⁶⁴ En consecuencia, se juzgaría sobre el incumplimiento de la prestación de servicios, teniendo en cuenta primeramente lo que las partes convinieron en el contrato, y si esto no fuera suficiente, se tendría que acudir al derecho interno aplicable a la prestación de servicios. Pero si se considera, lo cual parece más razonable, que la prestación de servicios es una materia no regida por la Convención,⁶⁵ entonces la solución sería la misma, se atendería primero a lo que las partes convinieron en el contrato y luego se acudiría al derecho nacional que resultara aplicable.

En consecuencia, si se considera que la compraventa que incluye servicios es un solo contrato de compraventa, la cuestión sobre el cumplimiento o incumplimiento de los servicios tendría que juzgarse a la luz del derecho nacional que resultare aplicable.

Y si se considerara el negocio como dos contratos diferentes, uno de venta de mercancías y otro de prestación de servicios se daría la misma solución: una compraventa, regida por la Convención, y un contrato de prestación de servicios regido por el derecho interno aplicable. Este es el planteamiento que me parece jurídicamente más claro, pues distingue los dos tipos de contratos por razón de que tienen un objeto específicamente diferente (mercancías o servicios); no se contrapone a esta distinción el que se considere una cierta interdependencia de ambos contratos por razón de que rigen una conducta que en la vida económica presenta como un único negocio mercantil.

⁶⁴ No existe un artículo que defina cuáles son los principios de la Convención, pero Bonell (*Commentary*, p. 80) considera que lo son, entre otros, la autonomía de las partes y la buena fe contractual.

⁶⁵ Sobre la distinción, muchas veces problemática, entre materias regidas por la *Convención* pero no resueltas por ella, y materias no regidas por ella, ver VIS, W., "Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías no comprendidos por la Convención de Viena de 1980", en *Anuario Jurídico X*, México, 1983, pp. 11 y ss. El concluye que materias regidas son aquellas a las que expresamente se refiere en algún artículo. Según este criterio, que juzgo razonable por facilitar la uniformidad en la interpretación de la *Convención*, la prestación de servicios sería una materia no regida por ella.

C. Aspectos no regulados del contrato de compraventa (artículos 4 y 5)

La *Convención* (artículo 4, principio) regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor que surjan del contrato. Expresamente excluye todo lo que se refiere a la “validez” del contrato, de cualquiera de sus cláusulas o de los usos o costumbres aplicables (artículo 4, inciso a); a los efectos que produzca el contrato sobre la propiedad de las mercancías (artículo 4 inciso b), y a la responsabilidad del vendedor por las lesiones corporales o muerte que produzcan las mercancías a una persona (artículo 5) .

La afirmación de que sólo regula las obligaciones y derechos del comprador y vendedor que surjan del contrato, aunque es en sí misma clara, puede dar lugar a discusión cuando esas obligaciones y derechos, o ciertos aspectos de ellas, se encuentran también reguladas por leyes nacionales. Un ejemplo de ello es el caso de un vendedor que engaña al comprador acerca de su capacidad para producir determinadas mercancías, con lo que logra convencerlo que las compre, y luego entrega mercancías con defectos de fabricación. El problema podría plantearse, desde la perspectiva de la *Convención*, como un caso de responsabilidad contractual del vendedor por falta de conformidad de las mercancías, que se resolvería, según los artículos 35-42, con la sustitución o reparación de las mercancías, o con una reducción proporcional del precio, o con una resolución del contrato y, en todos los casos, una indemnización por los daños causados por el incumplimiento. Desde la perspectiva del derecho interno, podría plantearse como un caso de responsabilidad extracontractual derivada del dolo o engaño causado, que podría resolverse declarando la invalidez del contrato, exigiendo al vendedor una indemnización por los daños y perjuicios causados por el dolo, y quizá imponiéndole una pena pecuniaria, una multa o una sanción administrativa.

En estos casos, ¿qué ordenamiento jurídico debe prevalecer, la *Convención* o el derecho interno? El problema es complejo y debe resolverse caso por caso, pero ciertamente la decisión de la parte afectada por una u otra vía será importante.

a) Validez del contrato, sus cláusulas o los usos (artículo 4-a)

Validez del contrato

Respecto de la “validez” del contrato o de alguna de sus cláusulas, debe tenerse en cuenta que la Convención destina toda su segunda parte (artículos 14-24) a la formación del contrato, esto es a determinar cómo y en qué momento se perfecciona o se modifica un contrato de compraventa. Además los artículos 11 y el 29 prescriben que el contrato y sus modificaciones se perfeccionan por el mero consentimiento, sin necesidad de forma escrita, excepto cuando el Estado de alguna de las partes ha hecho la reserva de que el contrato y sus modificaciones tendrán que constar por escrito.⁶⁶ Al decir del inciso a) del artículo 4, que la Convención no regula lo relativo a la “validez” del contrato, lo que quiere decir es que nada dispone acerca de las causas que pueden invalidar un contrato o una cláusula de un contrato de compraventa válidamente contraídos, de conformidad con lo dispuesto en su Segunda Parte. Si, por ejemplo, una persona hace una oferta de venta que no reúne los requisitos que exige el artículo 14 y la oferta es aceptada por otra, debe resolverse acerca de si se ha perfeccionado o no un contrato válido siguiendo las reglas sobre formación del contrato de la propia Convención. Pero si se discute acerca de si puede invalidarse un contrato debidamente formado según esas reglas, entonces ya no se aplica ésta, sino el derecho interno que rija el contrato.

En otras palabras, lo que prescribe el artículo 4-a, es que la impugnación de un contrato aparentemente válido se regirá por el derecho nacional aplicable, esto es que conforme a él serán resueltos 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, etcétera, mas no, por lo dicho arriba, los derivados de falta o defecto de forma. Las acciones que, de conformidad con el derecho interno, tengan las partes en estos casos no quedan mermadas o afectadas por la Convención.

Cabe notar que se ha formulado ya una Convención sobre Representación en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Ginebra, 1983),

⁶⁶ *Supra* “Países partes...”.

que ya fue ratificada por México,⁶⁷ pero todavía no entra en vigor, que regulará las relaciones que se generan entre un comprador o vendedor representado y los terceros que contratan con el representante. Esta convención, cuando entre en vigor, deberá ser tomada en cuenta, con preferencia al derecho interno, para juzgar acerca de la validez de un contrato celebrado por medio de un representante.

A propósito de la validez del contrato, debe tenerse en cuenta que el artículo 55 de la Convención dispone que si las partes expresaron válidamente su consentimiento, pero no determinaron un precio ni un modo para determinarlo, se considerará que el precio convenido es el precio generalmente cobrado por las mercaderías objeto del contrato en el momento de perfeccionarse el contrato. El objeto de esta disposición no es reconocer la validez de la compraventa cuando no hay acuerdo sobre el precio o el modo de determinarlo, lo cual sería absurdo, sino establecer un modo objetivo para determinar el precio que suple la falta de un acuerdo expreso de las partes. El efecto de esta disposición es que no se podrá acudir al derecho interno para impugnar un contrato de compraventa, argumentando que no hubo acuerdo sobre el precio o el modo de determinarlo, ya que la misma Convención establece un modo para determinarlo.

Validez de las cláusulas del contrato

Tampoco afecta la Convención las disposiciones del derecho interno sobre la validez de determinadas cláusulas. Esto puede tener importancia, especialmente respecto de cláusulas por las que el comprador renuncia a garantías implícitas sobre la calidad de las mercancías. La Convención prevé en su artículo 35 los criterios para juzgar si las mercancías entregadas por el vendedor son las adecuadas. Si el comprador renunciara a las disposiciones de este artículo, ¿sería válida tal renuncia? El propio artículo 35 dice que sólo se aplicarán los criterios ahí previstos si las partes no convinieron otra cosa. De acuerdo con esto, la renuncia sería válida. Pero si la ley nacional aplicable al contrato dispone que una renuncia de ese tipo no es válida, o que tiene que llenar determinados requisitos, ¿podría entonces el comprador impugnar la cláusula con los recursos que le otorgue la ley nacional?

67 Publicada en el *Diario Oficial* el 22 de febrero de 1988.

Debe tenerse en cuenta que, por lo general, las leyes nacionales que tienen disposiciones de este tipo son las que rigen las ventas al consumo, las cuales no quedan comprendidas por la Convención; sin embargo hay legislaciones aplicables a las transacciones comerciales que sí las tienen, por ejemplo, el Uniform Commercial Code 2-316, 2 y 3. Honnold,⁶⁸ respecto de este código mercantil, opina que no debe aplicarse, porque la Convención contiene normas que protegen lo mismo que intenta proteger la norma citada del UCC. Pero habrá que dar una respuesta para cada legislación nacional. En términos generales, la cuestión puede plantearse así: las normas del derecho interno que pretenden proteger a una de las partes contratantes ¿son normas sobre la validez del contrato? Si lo son, entonces prevalecen sobre la Convención.

Validez de los usos mercantiles

La validez de los usos es otra cuestión que el inciso *a* del artículo 4 deja a la legislación interna. El artículo 9 establece que las partes quedan obligadas por los usos que hubieran convenido o establecido entre ellas, y por los usos generalmente observados en el comercio internacional que ellas debían conocer, y que la Convención considera tácitamente convenidos. La cuestión sobre la validez de los usos puede enfocarse de dos puntos de vista. El uso puede ser inválido sea porque el consentimiento fue defectuoso, sea porque simplemente no hubo consentimiento. O puede ser inválido porque contraría una norma de orden público. La cuestión sobre si fue convenido o no un uso, y especialmente la más frecuente de si hubo un convenio tácito de aplicar un uso determinado, se resuelve conforme a las disposiciones de la Convención, especialmente su artículo 9. La cuestión sobre si puede impugnarse el convenio de aplicar un uso se rige por el derecho interno, así como la relativa a si un uso viola una norma de orden público.

b) Efectos sobre la propiedad de las mercancías (artículo 4-b)

El inciso *b*) del artículo 4 prescribe que la Convención nada regula acerca de los efectos que el contrato pueda producir en la propiedad de las mercancías. La razón de esta exclusión es la amplia diversidad que hay en

⁶⁸ Honnold, pp. 284 y ss.

los derechos nacionales respecto a la adquisición o transmisión de la propiedad de las cosas vendidas.

Sin embargo, contiene algunas disposiciones relativas a la propiedad de las mercancías. El artículo 30 dice que es obligación del vendedor transmitir la propiedad de las mercancías y el artículo 41 dice que debe entregarlas libres de “cualesquiera derechos o pretensiones de terceros”. En consecuencia, si el vendedor no transmite la propiedad de ellas o las entrega sujetas a derechos reales o personales incumple sus obligaciones contractuales reguladas por la Convención, y podrá exigírsele responsabilidad de acuerdo con lo que la misma prescribe. La cuestión de si el vendedor transmitió o no la propiedad, o si las mercancías estaban gravadas o no con derechos de tercero, debe resolverse, siguiendo el inciso *b* del artículo 4, de acuerdo con el derecho interno aplicable.

La cuestión de la propiedad de las mercancías suele relacionarse en algunos derechos, como en el mexicano, con la transmisión del riesgo al comprador por la pérdida o deterioro de las mercancías. Los juristas acostumbrados a estos derechos podrían pensar que la cuestión del riesgo, como dependiente de la cuestión de la propiedad, debería resolverse de acuerdo con el derecho interno. Pero como la Convención regula la transmisión del riesgo, en sus artículos 66-70, independientemente de la adquisición de la propiedad, no deben interferir en esta materia las disposiciones del derecho interno.

c) Daños a terceros causados por las mercancías (artículo 5)

El artículo 5 excluye la aplicación de la Convención a toda controversia relativa a la responsabilidad del vendedor por las lesiones o muerte que las mercancías hubieran producido a alguna persona. El artículo no tiene antecedente en las convenciones anteriores, ni figuraba en el proyecto preparado por la CNUDMI. Fue introducido en la conferencia de Viena,⁶⁹ con el objeto de excluir toda la problemática de la responsabilidad extracontractual por el producto, que ha tenido desarrollos muy amplios y diversos.

Debe tenerse en cuenta que la Convención regula en sus artículos 35 a 44 todo lo referente a la calidad o conformidad de las mercancías. Por eso, el artículo 5 no excluye que se aplique cuando las mercancías entregadas

⁶⁹ Informe 1ª Comisión artículo 4 párrafo 3, (DO, p. 92).

por el vendedor no son conformes con el contrato y causan daños al comprador, aun cuando sean daños consistentes en lesiones a la integridad corporal de una persona. Por ejemplo, un vendedor entregó una maquinaria defectuosa que al ser puesta en operación estalló y produjo lesiones a uno de los obreros del comprador. El comprador puede exigir aquí responsabilidad al vendedor, de acuerdo con la Convención, por no ser la mercancía conforme con el contrato, puesto que no es apta para los fines a que ordinariamente se destina (artículo 35-2-a), y podrá considerar, de acuerdo con su artículo 74, que las lesiones sufridas por el obrero, ya que implican pérdida de trabajo y posiblemente pago de indemnizaciones, son parte de los daños que le causó el incumplimiento del vendedor y que éste tiene que indemnizar.

Lo que el artículo 5 excluye es la responsabilidad extracontractual del vendedor, es decir la responsabilidad por las lesiones o muerte que causen las mercancías, independientemente de si son o no conformes con el contrato y de si la persona lesionada es el comprador o un tercero.

D. Exclusiones voluntarias (artículo 6)

La Convención tiene como principio fundamental el respeto a la autonomía de las partes. Por eso, el artículo 6 dispone que “las partes”⁷⁰ pueden voluntariamente excluir la aplicación de toda la Convención, o bien establecer excepciones a sus disposiciones o modificar cualesquiera de sus efectos, salvo el requisito de que el contrato, y cualesquiera de sus modificaciones, tenga forma escrita,⁷¹ cuando así lo ha establecido, mediante reserva, uno de los estados contratantes (artículos 12 y 96).⁷²

⁷⁰ Al hablar de “las partes”, se entiende que de común acuerdo o por consentimiento las partes pueden excluir o variar las disposiciones de la Convención. Bonell (*Commentary*, p. 57) dice que las disposiciones previstas en la segunda parte de la Convención, relativa a la formación del contrato, pueden modificarse por voluntad de una sola parte: por ejemplo, el artículo 16-1 dice que la oferta es por lo general irrevocable, excepto cuando el oferente indica claramente lo contrario; esto significa, según este autor, que el oferente tiene el derecho de modificar unilateralmente la regla de irrevocabilidad establecida en ese artículo. En realidad no es eso, puesto que el oferente, al establecer que la oferta es revocable, no modifica el artículo, sino que se vale de una disposición que él mismo contiene.

⁷¹ La regla de la Convención, artículos 11 y 29, es que el contrato y sus modificaciones se perfeccionan por el mero consentimiento sin necesidad de escrito o formalidad alguna. Sobre esta reserva ver *supra* II, D, b).

⁷² Bonell, (*Commentary*, p. 61) añade que, por lógica, tampoco pueden excluirse otros artículos de la Convención: no puede excluirse el artículo 4 que dispone que la Convención no rige la validez del contrato, ni la adquisición de la propiedad de las mercancías. Tampoco el artículo 7 que define las reglas

La exclusión de toda la Convención o parte de ella puede ser tácita o expresa. Los efectos que tenga esta exclusión, en cuanto a determinar cuál será entonces la ley aplicable al contrato, se rigen por lo que las mismas partes expresaron o por las reglas del derecho internacional privado.

a) Exclusión tácita

La convención anterior (LUCI, artículo 3) establecía que la exclusión podía ser tácita. La convención actual no la admite expresamente, pero tampoco la prohíbe. El *Proyecto CNUDMI* (artículo 5) no hacía referencia a la exclusión tácita. Durante las discusiones en la Primera Comisión se sugirió modificar el proyecto para hacer una referencia expresa a la exclusión tácita, pero la propuesta fue rechazada,⁷³ no con la intención de suprimir esa posibilidad, sino con la de evitar que los jueces que tuvieran que aplicar la Convención interpretaran ligeramente que las partes la habían tácitamente excluido.⁷⁴ Para juzgar si en un contrato las partes la excluyeron tácitamente, afirman Bonell y Honnold,⁷⁵ debe acudirse a las normas de interpretación del contrato contenidas en los artículos 7 y 8. Esto es lógico, porque si se va a resolver sobre la aplicabilidad de la Convención a un contrato que en principio ella rige, es necesario que conforme a sus reglas de interpretación se decida si fue esa la intención de las partes.

Bonell opina que hay una exclusión implícita cuando los contratantes definen como derecho aplicable al contrato el de un Estado que no es parte de la Convención. Pero si las convienen que se aplicará, en general, el derecho de un Estado parte, no hay exclusión, pues la Convención es ya el derecho aplicable de ese Estado parte, aunque en él existan otros ordenamientos jurídicos aplicables a la compraventa entre nacionales.⁷⁶ Es proble-

para interpretar la Convención y el contrato, pues de interpretarlos conforme a reglas distintas se promovería, en contra del Art. 7-1, la diversidad de interpretaciones. Ni el Art. 28 que dispone que una parte sólo podrá reclamar judicialmente el cumplimiento específico de una obligación a la otra, cuando el juez tenga la posibilidad, conforme a su derecho, de hacer una condena en especie en casos semejantes.

⁷³ *Informe 1ª Comisión* artículo 5 párrafo 3 (DO, p. 93).

⁷⁴ Bonell, *Commentary*, p. 52.

⁷⁵ Bonell, *Commentary*, p. 55. Honnold, p. 129.

⁷⁶ Bonell, *Commentary*, p. 56. Pero cuando el Estado parte, cuya ley se eligió para regir el contrato, es uno que ha hecho la reserva de que la Convención no se aplicará por efecto de las reglas de derecho internacional privado (artículo 95), entonces ésta no se aplica, pues se entiende que de aplicarse por elección de las partes lo sería por efecto de una de las reglas de derecho internacional privado. Así opina J.P. Plantard, "Le nouveau droit uniforme de la vente internationale: La Convention des Nations Unies

mático, sigue diciendo este autor, decidir si hay una exclusión tácita, en casos en que las partes usan un formato de contrato que está claramente influenciado por principios y reglas de un derecho interno. Este dato aislado no es suficiente para afirmar que hay una exclusión implícita, pues tienen que considerarse otras circunstancias, tales como el conocimiento que tengan las partes de la Convención, la práctica que hayan tenido entre ellas, el foro que hayan elegido para la solución de sus controversias y otras.

b) Exclusión expresa

El artículo 6 acepta que la Convención puede ser derogada o modificada por voluntad de las partes, pero no dice si éstas tienen un plazo para hacerlo, ni cómo deben expresar su voluntad, o bajo qué restricciones, para que surta el efecto que pretenden.

Respecto del plazo, Bonell opina que no lo hay, es decir que las partes pueden convenir una exclusión o modificación al principio de sus negociaciones, lo cual sería lo más conveniente, pero también después de haber perfeccionado un contrato.⁷⁷

La validez del acuerdo de las partes para excluir o modificar la Convención deberá juzgarse de acuerdo con el derecho nacional aplicable al contrato. Pero si las partes contrato, además de hacer la exclusión o modificación de la Convención, eligen un derecho determinado para regir el contrato, surge la cuestión sobre cuál derecho decidirá sobre la validez de la cláusula de exclusión o modificación, ¿el derecho que de acuerdo con las reglas de derecho Internacional Privado debe regir el contrato, o el derecho que han elegido las partes para sustituir la Convención? Bonell opina, siguiendo el artículo 10 de la Convención sobre el Derecho Aplicable a la Compraventa Internacional de Mercaderías (La Haya, 1985), que la cuestión debe resolverse conforme al derecho escogido por las partes, excepto cuando una de ellas impugna la cláusula de elección de derecho.

du 11 avril 1980", en *Journal de Droit International* 115 2. . (Paris, Avril-Mai-Juin, 1988), 322.

⁷⁷ Bonell, *Commentary*, p. 58. Como apoyo de su opinión cita una sentencia de la Suprema Corte de la República Federal Alemana, en que resolvió esa cuestión la Convención de La Haya.

c) Efectos de la exclusión

Cuando las partes han excluido válidamente toda la Convención, el contrato se rige entonces por el derecho que determinen las reglas del derecho internacional privado o, en su caso, por el que las partes hayan elegido. Si las partes sólo han excluido una de sus disposiciones, sin haber dado otra regla aplicable, y se presenta un problema que debería resolver la disposición excluida, la solución, dice Bonell, debe obtenerse aplicando el artículo 7-2, que dispone que las cuestiones no previstas se resuelvan a partir de los principios generales en que se basa la Convención, y a falta de ellos, por el derecho nacional aplicable.

Si resulta que las partes excluyeron inválidamente la Convención o alguna de sus disposiciones, pueden producirse diversos resultados. Si la exclusión resultó inválida por defecto de consentimiento, entonces la exclusión se tiene por no hecha y se aplica simplemente la Convención. Si la exclusión es inválida, por su contenido, por ejemplo por haberse hecho mediante señalamiento de que se aplicaría al contrato un derecho nacional determinado, y resulta que las partes, de acuerdo con el derecho aplicable al contrato, no estaban facultadas para hacer esa elección, entonces, dice Bonell,⁷⁸ se entiende que la exclusión es válida, pero el derecho que regirá el contrato no es el que eligieron las partes sino el que determinen las reglas del derecho internacional privado.

E. Aplicación voluntaria

Otra cuestión es si las partes de un contrato de compraventa, que en principio no debía regularse por la Convención, pueden convenir que ella lo rija. La Convención de La Haya (LUCI, artículo 4) establecía que eso era posible, cuando el acuerdo de las partes no contradecía alguna norma “imperativa” del derecho nacional aplicable al contrato. Por la dificultad de definir lo que debía entenderse por norma imperativa, se suprimió del *proyecto* CNUDMI la referencia a tal posibilidad.⁷⁹ Pero esto no quiere decir que la Convención actual no puede aplicarse por voluntad de las partes a un contrato que cae fuera de su ámbito de aplicación. Ninguna de sus normas

⁷⁸ *Commentary*, p. 61.

⁷⁹ Honnold, pp. 130 y ss.

impide que esto sea posible. Pero la validez de un acuerdo de este tipo, depende de que el derecho nacional aplicable reconozca a las partes la capacidad de elegir el derecho que regirá el contrato.⁸⁰

Honnold⁸¹ analiza varios casos de acuerdos para hacer aplicable la Convención a contratos que, en principio, no rige. Hacerla aplicable, por voluntad de las partes, a contratos hechos por consumidores (excluidos por el artículo 5), le parece difícil, porque se presentaría la cuestión de si el acuerdo de las partes prevalecería sobre las leyes de protección al consumidor que, en principio, son de orden público. Respecto de compraventas sobre mercancías excluidas del régimen de la Convención (valores mobiliarios, buques, electricidad, etc., artículo 2), y compraventas de mercancías fabricadas por el vendedor con materiales que suministra el vendedor o compraventas que implican una prestación de servicios por parte del vendedor (artículo 3), opina que sí es válido el acuerdo por el que las partes hacen aplicable la Convención a estos contratos.

Las compraventas que se celebran entre partes que tienen establecimientos en el mismo Estado, es decir compraventas que no son internacionales, Honnold opina que es válido el acuerdo de regirlas por la *Convención*, y que es conveniente hacerlo especialmente en aquellas compraventas que están encadenadas con otra compraventa que sí es internacional, sea porque el vendedor tiene que adquirir las mercancías en una compraventa internacional, sea porque el comprador las venderá en otra operación internacional.

Un caso más es el de la compraventa celebrada por contratantes que no tienen, ninguno de las dos, su establecimiento en un Estado parte de la *Convención*. Honnold⁸² opina que el acuerdo sería válido si las normas del derecho nacional aplicable permiten a las partes amplia libertad para elegir el derecho que regirá sus contratos. En algunos derechos, agrega, se exige que el derecho elegido por las partes tenga alguna relación con el contrato, pero puede entenderse que ese requisito se cumple porque las partes eligen un derecho que se aplica en el comercio internacional, que es fácilmente cognoscible y asequible por los jueces. Bonell,⁸³ en cambio, opina que no es válido un acuerdo de ese tipo, porque los derechos nacionales suelen dar a las partes libertad para escoger un derecho nacional aplicable a sus

80 Bonell, *Commentary*, p. 62. Honnold, pp. 130 y ss.

81 Honnold, pp. 133 y ss.

82 Honnold, p. 133 y ss.

83 Bonell, *Commentary*, p. 63.

contratos, pero no para escoger un derecho internacional. Sin embargo, como la Convención al ser ratificada por un Estado se convierte, al menos formalmente, en derecho nacional de ese Estado, el argumento de Bonell no parece decisivo.

F. Aplicación a contratos de distribución y de franquicia

En la vida comercial de hoy se procuran relaciones estables entre vendedores y compradores por medio de contratos de distribución o de suministro de mercancías o por medio de contratos de franquicia. Las partes en estas relaciones celebran acuerdos que incluyen además de varias operaciones de compraventa, o un número indefinido de ellas, otras obligaciones que aseguren la permanencia y la estabilidad en la relación. ¿Quedan comprendidos esos contratos en el régimen de la Convención? En general, me parece que la respuesta es positiva, pero restringiendo la aplicación del régimen de ésta exclusivamente a lo que hay de compraventa en esos contratos.

a) Contratos de distribución

En los contratos de distribución, el proveedor (vendedor) se obliga a suministrar periódicamente al distribuidor ciertas mercancías, con un precio rebajado, así como a proporcionarle catálogos, listas de precios e información y asistencia técnica para la reventa, uso y reparación de las mercancías. Por su parte el distribuidor (comprador) suele obligarse a no comprar mercancías mas que con su proveedor, a no venderlas fuera de determinada zona y a garantizar ciertos volúmenes de compra.

Si se firmara un contrato de distribución entre un proveedor y un distribuidor que tienen sus respectivos establecimientos en estados que son parte de la Convención, ¿sería ésta aplicable a tal contrato?

En el artículo 3-1 se dice que se consideran “compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas”, siempre que las obligaciones del vendedor no consistan principalmente en suministrar mano de obra o prestar otros servicios. En concordancia con esto, el artículo 73 previene las consecuencias que puede tener en esos contratos el incumplimiento de una o varias entregas. Los contratos de

distribución caen en dicho supuesto: son contratos de suministro de mercancías en varias entregas en los que el vendedor no suele tener otra obligación de más importancia que la de suministrar las mercancías y todo lo que sea necesario (catálogos, información comercial, asistencia técnica) para que puedan ser adecuadamente usadas.

Ciertamente que puede haber otros aspectos del contrato de distribución que no sean materia regida por la Convención, como una cláusula que establezca la obligación del distribuidor de no divulgar información o la que señale que el proveedor ha de dar cierta asistencia técnica. Este tipo de disposiciones habrán de regirse, a falta de reglas específicas en el propio contrato, por las normas mercantiles del derecho nacional que resulte aplicable al contrato.

En conclusión, cabe afirmar que un contrato de distribución internacional se rige por la Convención en todo lo relativo a las operaciones de compraventa que implica, y por las disposiciones particulares del derecho nacional aplicable en lo relativo a las demás cláusulas. Por eso, conviene que este tipo de contratos definan en las cláusulas relativas al derecho aplicable que se registrará por la Convención y por un determinado derecho nacional.

b) Contratos de franquicia

Algo diferente ocurre con los contratos de franquicia, pues son contratos cuya materia principal es la autorización, licencia o franquicia para usar una marca o una tecnología específicas, propiedad del franquiciante. Ciertamente esta materia está fuera del ámbito material de aplicación de la Convención, pero ordinariamente los contratos de franquicia ligan la autorización de usar la marca o la tecnología con la compra de determinadas mercancías o insumos. Sucede así que dependiendo del contrato de franquicia se convienen operaciones de compraventa entre el franquiciante y el franquiciatario, que sí son materia que rige la Convención. Entonces, ¿habrán de regirse por la Convención las operaciones de compraventa contempladas en un negocio de franquicia internacional?

En mi opinión la respuesta depende principalmente de la forma de plantear el problema. Si se considera que el contrato de franquicia, en tanto que desde el punto de vista económico constituye un solo negocio, es un único contrato, entonces, la respuesta habrá que darla siguiendo las prescripciones del artículo 3-2, que dice que si la “parte principal” de las obligaciones del vendedor consiste en “suministrar mano de obra o prestar otros servicios”

(como podría ser el uso de la marca o la patente), el contrato no se rige por la Convención. En cambio, se si plantea la cuestión considerando que la franquicia, no obstante que económicamente se presenta como un negocio único, jurídicamente contiene dos (y a veces más) contratos diversos: una licencia de uso de marca o patente, un contrato de compraventa o suministro de mercancías, entonces la respuesta es que la Convención se aplica exclusivamente para regir la compraventa, mientras que la licencia de uso de marca o patente se regirá por las leyes de propiedad intelectual del derecho interno aplicable al contrato.

Como ya se mencionó arriba, me parece que el planteamiento correcto es distinguir en el mismo negocios dos contratos jurídicamente diversos con obligaciones de contenido diverso y que requieren un tratamiento separado. Por eso se justifica que se aplique a las operaciones de compraventa que implica el negocio de franquicia una ley específica sobre la materia (la Convención) y a la autorización de uso de marca o patente otra ley también especializada. Si se siguiera la idea de que la franquicia es un solo contrato jurídico en el que hay compraventa y otros aspectos, quizá en la mayoría de los casos habría que concluir que la Convención no se aplicaría a las operaciones de compraventa porque éstas, siguiendo el criterio del artículo 3-2, no constituirían la “parte principal” de las obligaciones del vendedor. Esto excluiría del régimen de la Convención muchas operaciones de compraventa internacional, en contradicción con su objetivo fundamental de procurar un derecho común en la materia.