

Introducción

La integración comercial y económica de los países representa una de las principales tendencias del orden mundial actual y requiere de la formación de principios, reglas y soluciones jurídicas comunes; exige, en otras palabras, conformar un nuevo Derecho común que regule las relaciones económicas que se dan entre personas o empresas privadas de distinta nacionalidad.

Los tratados internacionales que pactan los Estados para integrarse económicamente, como el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) o el Tratado Norteamericano de Libre Comercio, crean obligaciones para los Estados, pero no generan directamente obligaciones para los particulares de esos Estados. La ejecución de tales tratados promoverá e intensificará las relaciones comerciales entre personas y empresas privadas, que se formalizarán jurídicamente en contratos de compraventa, de arrendamiento, de crédito, de inversión o de sociedad. Pero la configuración de estos actos jurídicos, sus efectos, su validación y ejecución, así como las controversias que puedan surgir por su aplicación, se rigen y resuelven, en principio, conforme a la ley nacional que resulte aplicable. Esto constituye, en cierto modo, una paradoja: gracias a los tratados comerciales, los Estados unifican sus políticas de comercio exterior y propician un mayor intercambio económico; sin embargo, 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.

Esa situación tendrá que superarse mediante la adopción de reglas comunes que rijan los negocios jurídicos que se den en el ámbito de las regiones económicas, 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 de los tratados comerciales, algunos pasos importantes en este sentido, gracias a la labor, sobre todo,

de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI; en inglés UNCITRAL).

Un paso muy importante para 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 la ciudad de Viena, en 1980, y que entró en vigencia, entre los primeros 10 países que la ratificaron, el primero de enero de 1988. Esta *Convención* ha sido muy aceptada a nivel mundial, y son ya más de 30 países en los que está en vigor, ubicados en los cinco continentes y de todos los niveles de desarrollo económico, entre los que destacan algunos de los países que tienen más presencia en el comercio internacional, como son Alemania, Francia, Italia, Rusia y China, entre otros.

En el continente americano, la *Convención* está destinada a convertirse en la principal regla común del comercio interamericano, ya que está vigente en los tres países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México, así como en dos de los principales exportadores de la región: Argentina y Chile. Ha sido también ratificada por Ecuador, y firmada por Venezuela.

No obstante que la *Convención* es independiente del Tratado Norteamericano de Libre Comercio, al firmarse éste se intensificarán más las relaciones comerciales entre los tres países, y aquélla cobrará mayor importancia práctica, sobre todo por constituir un derecho supranacional, que los particulares preferirán sobre cualesquiera de los derechos nacionales, cuya aplicación para resolver las controversias surgidas de un contrato de compraventa siempre tiende a favorecer a la parte de la nacionalidad correspondiente. Para la solución de los conflictos que se susciten entre particulares, el tratado trilateral contiene una disposición general, más bien de orden programático, pero que podrá tener mucha importancia práctica.¹ Dispone (art. 2022) que los tres gobiernos promoverán el arbitraje comercial como medio de solución de los desacuerdos mercantiles internacionales que surjan entre las empresas o personas particulares de los tres países.² Contempla, además, el establecimiento de un Comité Consultivo de Controversias Comerciales Privadas (art. 20224) encargado de hacer recomendaciones para la solución de este tipo de controversias, que podrá desempeñar un papel importante en la evolución hacia un derecho común en materia contractual.

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, 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.

Así, la *Convención* vendrá a ser la regla conforme a la cual habrán de resolverse, en principio, todos los conflictos que se den entre personas o empresas privadas por razón de compraventas internacionales en el ámbito de la zona norteamericana de libre comercio; además el arbitraje comercial internacional constituirá la jurisdicción que regularmente se aplique e interprete. Lo mismo sucede con el *Acuerdo de complementación económica*, que ya está en vigor entre México y Chile. De acuerdo con éste, la regla que se aplica al fondo de las operaciones comerciales entre personas de ambos países es la *Convención*, y el medio jurisdiccional que se recomienda para resolver los litigios es el arbitraje comercial y, en concreto, el arbitraje de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC). Es previsible, y recomendable, que esto mismo se extienda a otros posibles acuerdos comerciales interamericanos, de modo que llegue a tenerse en el continente una ley común para la compraventa internacional, la *Convención*, y una jurisdicción común, el arbitraje comercial establecido por las reglas de la CIAC.

La *Convención*, como cualquier otra ley, tiene que ser interpretada por los juristas para que llegue a ser, en realidad, la regla que establezca los contenidos de los contratos de compraventa internacional y oriente las decisiones que den los árbitros o los jueces para resolver las controversias entre exportadores e importadores. Se precisa, en otras palabras, que los juristas vayan elaborando una doctrina común sobre la compraventa internacional, que difunda, clarifique, explique, desarrolle, organice y sistematice las reglas contenidas en la *Convención*. El objeto de este libro es contribuir a la elaboración de tal doctrina.

Para conocer lo nuevo hay que partir de lo antiguo, de lo ya conocido. Esta exigencia natural se hace evidente cuando uno estudia por vez primera el texto de la *Convención*. Naturalmente uno tiende a relacionar las reglas, conceptos y principios contenidos ahí con los que conoce por su peculiar formación jurídica. Por eso, no es de extrañar que los primeros trabajos que se publicaron sobre el nuevo texto tuvieran una perspectiva *comparatista*, con la que se busca *concluir* las semejanzas y diferencias que hay entre ella y un determinado derecho nacional. Este enfoque está presente, por ejemplo, en el libro de Alejandro Garro y Alberto Zuppi, titulado *La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el contexto latinoamericano* (Buenos Aires, 1990), en el que, con gran erudición, se comparan sus reglas con las de los códigos civiles y mercantiles de los países latinoamericanos. La formación jurídica del autor de este texto es principalmente romanista, por lo que sus primeros estudios sobre la *Convención* se hicieron también con una perspectiva romanista.³

³ Los primeros trabajos del autor sobre el tema se reunieron en el volumen titulado *Estudios sobre la compraventa internacional* (México 1991).

Semejante perspectiva tiene que ser sustituida por otra que intente comprender la *Convención* en sí misma y explicarla con sus propios conceptos y reglas, y, sólo después de haberla comprendido en sí misma, proceda a juzgarla desde una perspectiva científica, es decir, desde el punto de vista de las reglas y nociones jurídicas comunes. De esta manera, puede construirse una doctrina sobre la compraventa, que no dependa de algún derecho nacional, sino que parta del texto mismo de la *Convención*, pero que no se agote en el texto. En este libro se ha adoptado esta perspectiva: ante todo, se procura entender la *Convención* en sí misma y casi no se hacen referencias comparatistas con algún derecho nacional, pero también se ha querido dar un paso más en la elaboración doctrinal, y se estructuró el libro de manera sistemática, con un orden ligeramente distinto al que tiene la *Convención*, y no en la forma de un comentario continuo de cada uno de sus artículos, como lo hacen la mayoría de los libros publicados hasta ahora sobre ella.⁴

Esta organización tiene la ventaja de que al agrupar las reglas y conceptos contenidos en la *Convención* en una forma distinta a como están agrupados en el texto de la misma, se descubren nuevas relaciones entre ellos y se precisa mejor su contenido y consecuencias; pero puede objetarse que al modificar el orden establecido en la propia *Convención* se pueda también variar el sentido de sus disposiciones en relación al que tenían en la mente de sus autores. Si se entiende que el Derecho es ciencia, antes que ley, se puede reconocer sin dificultad que el orden definido en una ley, como lo es en sentido amplio la *Convención*, ha de ser también objeto de comentario y discusión por parte de los juristas, quienes son los que finalmente desentrañan, aclaran, explican e interpretan sus contenidos. Lo mismo sucede con todas las ramas del Derecho: el orden de materias de los códigos civiles no es exactamente igual al de los tratados de Derecho civil, ni el de las constituciones el mismo de los tratados de Derecho constitucional.

La reorganización de la materia en un nuevo sistema tiene también la ventaja de facilitar la comprensión del texto de la *Convención*. El libro ha sido pensado para dos usos: como un libro que sirva para estudiar con cierto detenimiento el régimen común o supranacional del contrato de compraventa internacional en su conjunto —y en este sentido puede funcionar como apoyo a un curso sobre el contrato de compraventa internacional—, y como un libro que pueda servir de consulta para solucionar casos concretos de compraventa internacional, es decir, que coadyuve en la labor profesional de los juristas de países donde se encuentra en vigor.

⁴ Recientemente ha aparecido un libro alemán que tiene también una estructura sistemática: KAROLLUS, M. *UN-KAUFRECHT. Eine systematische Darstellung für Studium und Praxis* (Viena, 1991).

Entre los países de habla hispana, la *Convención* está en vigor, aparte de México, en Argentina, Chile, Ecuador y España. Pero también puede interesar a los juristas de otros países, en tanto que la *Convención* puede ser aplicada a los contratos de compraventa que celebren personas de países que no la han ratificado, sea porque las partes del contrato lo convienen, sea porque se hace aplicable por efecto de las reglas del derecho internacional privado.

Se ha elaborado este libro partiendo de la comprensión del texto mismo de la *Convención*, con el auxilio de sus fuentes primarias, es decir, el proyecto preparado por la CNUDMI, las actas de las discusiones que hubo en su formulación y aprobación, los comentarios del secretario de la CNUDMI al proyecto, y las actas de las sesiones de las distintas comisiones que lo revisaron y aprobaron en la Conferencia de Viena.⁵ El autor se ha apoyado también en los comentarios publicados después de aprobada la *Convención*, pero sobre todo en los comentarios de los autores que participaron en la elaboración del proyecto o en la discusión y aprobación de la *Convención* en Viena; es decir, el autor procuró formar su conocimiento del texto y sus opiniones en contacto con lo que son las fuentes directas.

También acudió constantemente a las *Reglas para la interpretación de los términos comerciales internacionales*, mejor conocidas como *INCOTERMS*, preparadas por la Cámara de Comercio Internacional, las cuales, si bien no constituyen una ley, sí son reflejo de las prácticas comerciales internacionales, y su conocimiento aclara mucho de los contenidos de la *Convención*.

Se ha elaborado el libro con cierta urgencia, dada la creciente importancia práctica que adquiere la *Convención* en México para los abogados, notarios y jueces, no sólo porque tiene ya casi cuatro años de estar en vigor, sino que se haya publicado aquí un libro que la explique en su conjunto, sino, además, porque su conocimiento constituye una pieza fundamental para procurar la equidad y seguridad en las crecientes relaciones comerciales en que intervienen personas y empresas mexicanas. Esto ha impedido detenerse en la revisión de toda la bibliografía y hemerografía, ya abundantes, que se han publicado sobre la materia. Por eso muchas de las opiniones personales del autor sólo tienen un valor de hipótesis, y tendrán que ser confrontadas con las opiniones de otros especialistas.

Al exponer el régimen del contrato de compraventa internacional, pensando siempre en dar una visión unitaria del mismo y facilitar su consulta, se ha fragmentado la materia en cinco subdivisiones, de modo que se traten una por una las distintas cuestiones englobadas en cada uno de

⁵ Sobre todos estos documentos y la forma como se citan, se da noticia en el capítulo I, sección 2.

sus diversos aspectos. El libro consta de 11 capítulos, que se enumeran con números romanos; las primeras secciones, con números arábigos; las subsecciones, con letras mayúsculas; luego, con letras minúsculas y, finalmente, con números romanos en minúscula. Esta división facilita la comprensión del conjunto y la consulta directa. Al principio de la obra se proporciona el índice de contenido, en el que puede verse la organización de la obra en detalle, con lo que el lector puede ubicar cada cuestión dentro del conjunto al que corresponde o puede consultar directamente el punto que le interesa. En cada asunto tratado se hacen referencias, en notas a pie de página, a otras cuestiones conexas, indicándose no el número de página donde están tratadas, sino el lugar del orden sistemático donde se encuentran; por ejemplo, al discutirse el principio de *consensualidad* del contrato de compraventa internacional en el capítulo V sección 1, se hace referencia a la reserva que pueden hacer los Estados al respecto, tratada en el capítulo I sección 4 subsección B inciso e; las referencias se hacen en forma abreviada separando los signos de cada subdivisión, únicamente por un espacio, de modo que la referencia apuntada se indica así: I 4 B e.

Se ha elaborado también un índice de fuentes para que el lector que quiera saber la interpretación que se hace de cualquier artículo de la *Convención* y de otros documentos pueda acceder fácilmente a los lugares donde se encuentra. Las referencias se presentan conforme al índice general.

Las indicaciones de fuentes bibliográficas y documentales que aparecen en las notas a pie de página, se hacen, como se advertirá en la lista de abreviaturas, poniendo el nombre del autor, en letras mayúsculas, el título de la obra en cursivas, el número de edición —si no es la primera— con un número exponencial después del título, el lugar y fecha de edición entre paréntesis y la página o número de páginas, al final; todos estos datos separados mediante un espacio, sin utilizar comas. Las referencias hemerográficas se hacen escribiendo en cursivas el nombre de la publicación e indicando a continuación los números correspondientes al volumen y número, luego indicando entre paréntesis lugar y fecha de edición y al final el número de página; todos los datos separados mediante un espacio sin utilizar comas.

Este libro es fruto de la colaboración de varias personas e instituciones que de una u otra manera han aportado algo. En primer lugar, el autor reconoce el apoyo y orientación que recibió del maestro Jorge Barrera Graf, jurista por muchos conceptos ejemplar, y quien fue uno de los redactores de la *Convención*. El interés por el estudio de la misma, surgió en quien elaboró estas páginas en el III Congreso Latinoamericano de Derecho Romano, que tuvo lugar en Bogotá, Colombia, el año de 1981, organizado por la Universidad Externado de Colombia y el *Grupo de Ricerca sulla diffusione del Diritto Romano*, en una de cuyas sesiones se trató el tema; los juristas italianos que dirigen este grupo, Pierangelo Catalano

y Sandro Schipani, siempre interesados en la actualidad del derecho romano, estimularon y apoyaron este incipiente interés. En amenas conversaciones el autor recibió orientación y referencias bibliográficas de José María Abascal, actual representante de México ante la CNUDMI, y agudas observaciones prácticas de Julio Treviño Ascué. Para la elaboración del índice de fuentes fue decisiva la eficaz y puntal ayuda de Mario Cruz Martínez, joven estudiante con ansias de ser jurista.

Ha sido decisivo el apoyo financiero recibido por parte del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, gracias al cual fue posible que el autor concentrara sus esfuerzos en la realización del libro, y evitar la lamentable dispersión a la que a veces se ven orillados los investigadores y profesores universitarios mexicanos por falta de recursos. Además, para él fue un gran aliciente el que le brindó la Fundación Ignacio Manuel Altamirano, constituida conjuntamente por la UNAM y el Gobierno del Estado de Guerrero, otorgándole el premio de investigación jurídica “Ignacio Manuel Altamirano”, mientras tenía esta investigación en curso. Y especialmente importante es el constante respaldo que ofrece la infraestructura y, sobre todo, la comunidad académica del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

JORGE ADAME GODDARD