

LAS COMPRAVENTAS INTERNACIONALES DE MERCADERIAS

Jorge Barrera Graf

I. El tema

Por ser la compraventa el contrato utilizado más frecuentemente en el comercio, su regulación internacional ha sido motivo de la preocupación de juristas, así como de organismos y agrupaciones jurídicas de todo el mundo. Históricamente, sin embargo, dicha regulación internacional de la compraventa no es anterior a la de otras materias y otros actos o negocios jurídicos mercantiles, como la propiedad industrial, el transporte, los títulos-valor. Respecto a cada uno de ellos, en efecto, las convenciones internacionales que han sido ratificadas por numerosos países, o datan del siglo pasado, como la de París de 1883 sobre la propiedad industrial, o del primer tercio de la presente centuria, como las de transporte marítimo y aéreo de Bruselas y Varsovia en 1924 y 1929, y las de Ginebra de 1930 y 1931 sobre letras de cambio y pagaré, y sobre el cheque. En cambio, los proyectos y convenciones sobre las compraventas internacionales, son más recientes. Los primeros proyectos de reglamentación datan de hace cincuenta años; y en cuanto a las Convenciones aprobadas y suscritas, la más antigua, sobre conflictos de leyes, es la Convención de la Haya de 1955; dos posteriores, suscritas en la misma ciudad y en vigor a partir de 1968, se aprobaron el 1º de julio de 1964, o sea: la Ley Uniforme de las compraventas internacionales de mercaderías (LUCI) y

* Memoria Tercer Simposio sobre Arbitraje Comercial Internacional, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, 1976.

Conferencia leída en la Academia de Arbitraje Comercial Internacional de la Ciudad de México, el 26 de febrero de 1976.

la Ley Uniforme sobre la formación de los contratos de compraventa de mercaderías (LUF). Por último, en 1973, en Nueva York, una conferencia de Plenipotenciarios presidida por México, suscribió la Convención sobre prescripción de las obligaciones y derechos de las partes en esos contratos de compraventa. ¿Cuáles son las razones de su tardío advenimiento a los foros internacionales, no obstante su primordial importancia en el comercio?

Varias son ellas, a mi juicio: La disparidad de sus fuentes de reglamentación interna; las múltiples formas de compraventas; la variedad de reglas locales o municipales de usos y costumbres locales, nacionales e internacionales, que rigen distintos aspectos del contrato; las diferencias existentes entre los diversos sistemas de derecho del mundo, respecto a principios básicos que rigen a dicho contrato de compraventa, como las formalidades de transmisión de la propiedad y de los riesgos.

Estas razones, en cambio, no se presentan o se presentan en grado e importancia mucho menor, en relación a las otras materias que han precedido a la compraventa en los intentos de unificación internacional.

La propiedad industrial, en efecto, llegó tarde a la consideración de los legisladores locales, no como el contrato de transporte, pero sí como los títulos de crédito, lo que permitió que las reglas de los derechos nacionales, ni fueran tantas ni tan divergentes como las de esos dos contratos (compraventa y transporte), cuyos orígenes son anteriores, incluso, al Derecho Romano. En rigor, las primeras leyes sobre patentes y marcas, sólo datan del siglo pasado, como efecto y consecuencia del desarrollo que adquiría la empresa; y temas de la misma disciplina del derecho industrial, como el nombre comercial y la competencia desleal, son recientes, debido al auge del capitalismo en la presente centuria.

Semejante situación se da en cuanto a los títulos-valor. Su reglamentación sistemática y cabal data de 1848 con la Ordenanza Cambiaria Alemana, pese a que los orígenes de títulos de crédito como la letra y el cheque remontan a la Edad Media, en la época que nació el Derecho Mercantil.

En cuanto al contrato del transporte, cuya regularidad normativa proviene de la antigüedad más remota (piénsese, en efecto, en institu-

ciones jurídicas como la *Lex Rhodia de Jactu*), y que en los derechos nacionales ha tenido una reglamentación especial y detallada, tanto en los sistemas codificados como en los de derecho consuetudinario; es interesante notar, en cuanto a su codificación, que sólo se ha regulado internacionalmente el transporte terrestre en áreas geográficas limitadas, en las que, además, rigen sistemas de derecho homogéneos, como es el caso del transporte ferroviario de los países europeos continentales; y que cuando la regulación en esa misma materia de transporte ha comprendido o abarcado otros países, sólo cubre un aspecto del transporte marítimo ligado con los títulosvalor, o sea, el conocimiento de embarque (Convención de Bruselas de 1926), o un tipo de transporte nuevo, como es el aéreo (Convención de Varsovia de 1929).

Las normas sobre la compraventa, por otra parte, no sólo proceden de los derechos nacionales, sino incluso de leyes locales y municipales. Además, este contrato se ha codificado en leyes mercantiles y civiles, y, quizás, en medida mucho mayor que en ninguna otra materia jurídica, se ha regulado por usos y costumbres, locales y nacionales.

Además, problemas jurídicos relacionados con la venta, como las formalidades para la celebración del contrato, su carácter traslativo, el momento a partir del cual se transmite la propiedad; su vinculación con el transporte y los pagos internacionales; los efectos del incumplimiento de las obligaciones de las partes; el examen de las mercancías que forman su objeto, el problema de la transmisión de los riesgos, las distintas clases de compraventas entre ausentes que se usan internacionalmente, y otros más, han merecido soluciones distintas, no sólo históricamente, en el derecho romano y en los diversos países de derecho escrito derivado del mismo sistema jurídico, sino también, entre los diferentes sistemas legales prevalecientes (el *common law* y los sistemas de influencia romanista), y entre países de economía libre y de economía planificada.

En ninguna otra materia y en ninguna otra institución jurídica, de aplicación universal, son mayores los problemas y más divergentes las soluciones.

Las razones anteriores explican, como decíamos, que la reglamentación internacional de las compraventas, sea tan nueva; y explica también que no se regule el contrato de compraventa en su totalidad, o sea, tanto la celebración, las obligaciones de las partes que intervienen en él, su validez, como los efectos de su cumplimiento y de su incumplimiento; sino sólo aspectos o partes de convenio, como son,

aisladamente considerados, primero, las obligaciones y derechos de comprador y vendedor (LUCI), que es, sin duda, el aspecto contractual más importante desde el punto de vista del comercio internacional; segundo, la prescripción de dichas obligaciones y derechos; en tercer lugar, la formación del contrato, o sea, el momento de su perfeccionamiento (LUF); en cuarto lugar, los problemas relativos a la validez o invalidez del convenio, y por último, ciertas especies de contratos de compraventa (como CIF, FOB, FAS), o determinados efectos del mismo (por ejemplo, frente a terceros adquirentes de buena fe).

II. Textos internacionales sobre la compraventa

De alcance mundial, o sea, como las leyes o convenciones propuestas a la ratificación de los países, existen las tres Convenciones de La Haya, una de 1955 y dos de 1964: aquélla, sobre conflictos de leyes y éstas, sobre los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor, llamada Ley Uniforme sobre las compraventas internacionales de mercaderías, y conocida por sus siglas, LUCI en español; LUVI en francés y ULIS en inglés, y la otra Convención sobre la formación de los contratos de compraventa.

Con anterioridad a estos textos legales, que están en vigor desde 1968, pues han sido ratificados por más de cinco países (Holanda, Bélgica, Israel, Gran Bretaña, Italia, República de San Marino, República Federal de Alemania, Gabón), con alcances más limitados, se ha legislado sobre la venta en una ley uniforme, para los países escandinavos (1919), y más recientemente, para los países socialistas europeos (con excepción de Albania), y a partir de 1974 para Cuba, a través de la COMEGON, o sea, las Condiciones Generales de entrega de mercancías entre organizaciones del comercio exterior de los países miembros del Consejo para la ayuda mutua, que se adoptaron en 1958 en la Ciudad de Varsovia.

Digna de mención es, igualmente, la tendencia de unificación interna de estados de tipo federal como son —el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda y los Estados Unidos. La *Sale of Goods Act* inglesa, de 1983, logró la unificación del contrato en Inglaterra, Escocia e Irlanda del Norte, e influyó grandemente en la materia en el *Uniform Sales Act* de los E.U., y actualmente en el UCC que fue elaborado en 1952, y que a la fecha ha sido acogido por todos los Estados de la Unión Americana, salvo Luisiana. Esta labor de unificación inglesa y norteamericana es importante, además, porque inicia con la ley inglesa del ilustre jurista Chalmers y acentúa, actualmente en el UCC, la tenden-

cia codificadora en países que pertenecen al otro gran sistema jurídico del mundo: el *common law*, de formación judicial y consuetudinaria.

En esta disertación sólo nos referimos a una de las Convenciones de la Haya de 1964, la LUCI, aunque sí debemos indicar que en ellas ejercieron influencia las soluciones de las leyes escandinava e inglesa, a través de la participación, al discutirse dichas Convenciones, de juristas nórdicos e ingleses, como Bagge de Suecia y Gutteridge y Schmithoff de la Gran Bretaña.

III. Manifestaciones de la corriente de unificación

En relación al tema de esta plática, antes de analizar el texto de la LUCI y el nuevo proyecto de la compraventa internacional elaborado en las Naciones Unidas, quisiera referirme en forma tan breve como lo permita el tiempo, a las participantes manifestaciones de la corriente de unificación internacional de las compraventas.

Sólo aludiré a una de dichas manifestaciones: la intervención de organismos internacionales que funcionan actualmente para la preparación y discusión de ordenamientos y reglas legales, sobre dicho contrato; debiendo omitir referencias a otros textos y reglas que se han elaborado sobre la compraventa, o sobre aspectos sobresalientes de ella, en el comercio exterior.

Organismos de tipo mundial, o sea aquellos en los que están o pueden estar representados todos los países son, en primerísimo lugar, las Naciones Unidas, y en seguida organismos interestatales como el UNIDROIT de Roma (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado), la Conferencia Permanente de la Haya sobre derecho internacional privado y la C.C.I., con sede en París.

a) Naciones Unidas. A partir de 1968, funciona en ese Foro, en el que están representados todos los países del mundo con excepción de Suiza, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CUNDMI). Se trata de un organismo técnico en el que están representados actualmente 36 países, divididos en 4 áreas geográficas de composición similar en lo económico o en lo político: 1. Seis países latinoamericanos (México, Brasil, Argentina, Chile, Barbados y Guyana); 2. Cinco socialistas (U.R.S.S., Hungría, Checoslovaquia, Bulgaria, Polonia); 3. Siete países asiáticos y nueve africanos (Japón, India Singapur, Filipinas, Chipre, Nepal y Siria; Egipto, Gana, Tanzania, Nigeria, Somalia, Gabón, Kenia, Sierra Leona y Zaire), y 4. Nueve países europeos occidentales "y otros" (Gran Bretaña, Fran-

cia, Bélgica, Austria, Noruega, Grecia, Alemania Federal, Estados Unidos y Australia).

a') La labores de la CNUDMI se han desarrollado en sectores concretos del comercio internacional, los cuales se fijaron como temas prioritarios al organizarse la Comisión; dichos temas fueron cuatro, a saber: arbitraje, transportación marítima, pagos internacionales, compraventas. Por lo que toca al primero, se designó a un ponente (prof. Ion Nestor de Rumanía), para que preparara un proyecto de Reglas sobre arbitraje. La Secretaría de la Comisión, en colaboración y en consulta con especialistas, como el profesor Sanders de los Países Bajos, que actúa como asesor, y de los señores Dunshee de Abranches, Director General de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial y Donald Strauss, Presidente del Instituto de Investigaciones de la American Arbitration Association; así como con las Comisiones Económicas regionales de las Naciones Unidas, como la CEE, la CEPALO (Comisión Económica de las Naciones Unidas para Asia y África), ha terminado la revisión y ha aprobado dicho proyecto de Reglas de Arbitraje, que serán sometidos el mes de abril a la sesión plenaria de la CUDMI, para su aprobación, y para su posterior adopción por todos los países.

En cuanto a los otros tres temas, la Comisión designó Grupos de Trabajo para cada uno de ellos, que a la fecha han avanzado considerablemente en sus labores, ya que, en cuanto a pagos internacionales, en este mes de febrero, en Nueva York, el Grupo de Trabajo terminó la primera revisión de su Proyecto de Reglamentación de la letra de cambio y pagaré internacionales; lo mismo ocurre en materia de transportes marítimos en que se ha terminado el Anteproyecto de reglamentación de la responsabilidad del porteador (Revisión de la Convención de Bruselas de 1924).

b') Por lo que se refiere a la compraventa, la CMUDMI ha hecho una labor de revisión a fondo de la LUCI, durante cinco años, de 1971 a 1976, que ha llevado al Grupo de Trabajo que al efecto se constituyó (y que ha sido presidido por México) a aprobar una nueva convención en materia de compraventas internacionales. El grupo seguirá trabajando para analizar la convención de la Haya sobre la formación de los contratos de compraventa (LUF) y Proyecto sobre la validez de tales contratos.

b) UNIDROIT: El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, fue constituido en 1928, a virtud de una decisión del Consejo de la Liga de Naciones del 3 de octubre de 1924, que adoptó una proposición del Gobierno de Italia, a iniciativa del eminente civilista y ro-

manista Victorio Scialoja. Comprende a 45 países. Funciona a base de una Asamblea General y de un Consejo de Dirección compuesto de 12 a 16 miembros, del que México forma parte desde 1970.

La principal labor del UNIDROIT ha sido, en el curso de sus 50 años de vida (acontecimiento que festejará este año con una Conferencia de Derecho Comparado que se celebrará en Roma, lugar de su sede, en el mes de septiembre), la preparación de los proyectos de leyes, algunas de las cuales, como la LUCI y la LUF, han llegado a convertirse en Convenciones Internacionales.

En materia de ventas, además de dichas leyes, el Instituto de Roma ha elaborado, los siguientes proyectos:

- a)** Una Ley Uniforme sobre la comisión de las compraventas internacionales de mercaderías.
- b)** Una ley Uniforme sobre la "Agency" (representación y mediación) en las relaciones de derecho privado, con miras a facilitar la celebración y ejecución del contrato de venta al través de representantes e intermediarios.
- c)** Ley Uniforme sobre las condiciones de validez de las compraventas.
- d)** Ley uniforme sobre la protección del comprador de buena fe de mercancías.

Además, ha trabajado y terminado textos sobre contrato de transporte, agencias de transporte, garantías, *bailment*, responsabilidad civil, y ha iniciado el estudio de muy amplio alcance para la unificación internacional de las obligaciones y de los contratos mercantiles.

"El movimiento legislativo hacia la regulación uniforme de las compraventas internacionales de mercancías, se inicia en 1926, bajo los auspicios del benemérito International Law Institute (ILI), en su reunión de Viena. La importancia y las dificultades de tal regulación hicieron que el Instituto se dirigiera al gobierno holandés pidiéndole que el tema relativo a los conflictos de leyes en materia de compraventas internacionales se insertara en el orden del día de la siguiente sesión de la Conferencia Permanente de Derecho Internacional Privado de la Haya. En 1928, se inicia en esa ciudad la discusión de dichos temas con el estudio del material provisto por el ILI y se designa una comisión especial presidida por Julliot de la Morandière para propo-

ner soluciones a la siguiente sesión de dicha conferencia. A su vez, a partir de 1930, el UNIDROIT, interviene en el estudio de estos problemas.”

“A partir de este último año un comité de trabajo designado por UNIDROIT, preparó el primer anteproyecto de una ley uniforme sobre ventas internacionales de mercaderías, el cual, con observaciones de diversos gobiernos recibidas por el Instituto a través de la Liga de Naciones, sirvió para la elaboración, por una comisión más pequeña, formada por Bagge, Hamel y Rabel, de la llamada segunda redacción de 1939 del proyecto.”

La labores de unificación se suspendieron durante la Guerra Mundial. En 1951, por lo que toca a la actual LUCI, se aprobó el proyecto de 1939, como base de futuros trabajos, los que culminaron con el Proyecto que se sometió a la Conferencia Diplomática de la Haya, en abril de 1964.

“Por lo que se refiere al Proyecto de Ley Uniforme sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de objetos muebles corporales data de 1934..., fecha en que el Instituto de Roma inició estudios para unificación de las reglas sobre la formación de los contratos. En 1936, un comité de estudios nombrado por el Consejo de Dirección del Instituto, sometió a éste un proyecto de ley uniforme sobre la formación de los contratos por correspondencia. En virtud de divergencias jurídicas existentes en las concepciones nacionales, en cuanto a la formación de los contratos, se vio que era difícil el proponer una reglamentación satisfactoria que comprendiera toda clase de contratos. No existían realmente, grandes posibilidades de llegar a una convención internacional basada en dicho proyecto, por lo que el Instituto no realizó esfuerzo ulterior alguno en ese sentido. Sin embargo, la Conferencia Diplomática de 1951 y la decisión de la comisión especial antes mencionada, llevó al Instituto a hacer una nueva tentativa. El Consejo de Dirección nombró en 1956 un nuevo comité de estudios encargado de elaborar un proyecto de ley uniforme, sobre la conclusión y la validez de los contratos”, que es el que propuso y se aprobó en la Conferencia de la Haya de 1964.¹

En esa Conferencia, sólo participaron 27 países, cinco organizaciones intergubernamentales, la CCI y algunos observadores de países co-

¹ Las anteriores transcripciones se tomaron de mi libro *La reglamentación uniforme de las compraventas internacionales de mercaderías*. UNAM. México, 1965. Pág. 36 y 67; libro en el que obran apéndices los textos de la LUCI, de la LUF y de la COMECON.

mo México, que no acreditaron representación formal. Las dos Convenciones que se aprobaron sobre la LUCI y LUF, entraron en vigor seis meses después de la 5ª ratificación, o sea, 1º de septiembre de 1968.

c) Conferencia de la Haya sobre derecho Internacional Privado.

Como un organismo permanente funciona esta Conferencia, que fue instituida por Decreto Real del Gobierno de los Países Bajos el 20 de febrero de 1897. Está regido por un estatuto cuyo último fue ratificado por siete países europeos occidentales, aunque en la elaboración, discusión y aprobación de las múltiples y muy importantes convenciones que se han discutido en su seno, han intervenido con delegaciones formales y observadores, muchos otros países, incluyendo el nuestro.

Además de las tres convenciones sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 1955 y de 1964, a las que hemos aludido, la Conferencia de la Haya ha aprobado otras dos sobre la transmisión de propiedad y sobre competencia de tribunales respecto a dichos contratos (15 de abril de 1958); y varias más sobre otras materias civiles y mercantiles.

Es interesante señalar que tanto esta Conferencia permanente, como el UNIDROIT, y la CCI han participado en forma muy activa, a través de observadores, en la CNUNDMI, tanto en el Grupo de Trabajo sobre la compraventa, como en el de pagos internacionales y de transporte marítimo.

d) CCI. La Cámara de Comercio Internacional, fundada en 1919, es una federación mundial que agrupa las organizaciones corporativas de consumidores, industriales y comerciantes (banqueros, aseguradores, porteadores, etc.) de diferentes países (en la actualidad la casi totalidad de los países de economía libre), que se interesan en el comercio internacional. Tiene como finalidad el desarrollo de las relaciones económicas internacionales.

Ha participado, a nivel mundial, principalmente en la elaboración de reglas sobre conciliación y arbitraje en el comercio internacional, que se aplican en todo el mundo, y en cuya ejecución intervienen las Cortes de Arbitraje de la propia CCI; de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentados de 1933, revisados posteriormente en 1951, 1962 y 1963 y que han sido acogidos, igualmente, por la casi totalidad de los países; y las "Reglas Internacionales para la interpretación de términos comerciales" (INCOTERMS), que fueron aprobadas por

la CCI en 1953 y que definen y precisan las obligaciones de las partes en 17 formas distintas de compraventas internacionales, como la C y F., la CIF, la FOB, las FAS, la FOR o FOT (*Free on rail* y *Free on truck*), etc. y consecuentemente, las reglas sobre créditos documentales e INCOTERMS.²

IV. LUCI

—Contiene 101 artículos agrupados en seis capítulos, a saber: I.—Esfera de aplicación de la LUCI; II.—Disposiciones generales; III.—Obligaciones del vendedor; IV.—Obligaciones del comprador; V.—Disposiciones comunes a la obligación del vendedor y del comprador; y VI. Transmisión de los riesgos.

a) Por lo que se refiere a la esfera de aplicación, es muy importante indicar, primero que la LUCI "regula exclusivamente las obligaciones del vendedor y del comprador que surjan de un contrato de compraventa"; y no regula tres cuestiones que son fundamentales en materia de compraventa, pero que no constituyen obligaciones de las partes, a saber: la formación del contrato, la transmisión de la propiedad de los bienes que constituyan su objeto, ni la validez del contrato o de cláusulas de éste o la de cualquier uso que se aplique (art. 8°); segundo, que se aplica "independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebre" (art. 7°); tercero, que sólo se aplica a bienes muebles corporales (mercaderías), salvo:

a') Títulos valor o moneda.

b') Buques o aeronaves sujetos a registro.

c') Electricidad.

d') Ventas judiciales (art. 5° 1); finalmente, cuarto, que se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías "celebrados entre partes que tienen su establecimiento en territorio de países diferentes", o en ausencia de establecimiento, su "residencia habitual", sin considerar la nacionalidad de las partes (art. 1°, párrafos 1, 2 y 3).

Además, en aplicación del principio de la autonomía de la voluntad de las partes, que es fundamental en la LUCI y que se encuentra expresamente reconocido en diversos artículos de ella, la ley también se aplica "cuando haya sido elegida como ley del contrato por las partes, ya sea que éstas tengan o no su establecimiento o su residencia habitual en el territorio de países diferentes, e independientemente de que éstas sean parte de la Convención... relativa a la LUCI, pero

² Sobre la CCI, recientemente, véase M.J. Bonell, *Le regole aggettive de commercio internazionale*, Milán 1976, Pág. 35 y sigs.

siempre que no se afecte la aplicación de disposiciones imperativas que hubieran sido aplicables si las partes no hubieran elegido la Ley Uniforme''(art. 4°).

b) El Capítulo II contiene otros principios básicos de la LUCI. Los principales son: a') La vinculación de las partes del contrato a los usos y a las prácticas que entre sí hubieran establecido; siendo aquéllos, pre-valetientes a la LUCI, en caso de contradicción, salvo convenio en contrario (art. 8°). b') Que los contratos de venta no están sujetos a formalidades, ni a documentos escritos, en cuanto a su celebración, ni en cuanto a la prueba de su existencia (art. 15). c') Que los problemas concernientes a la LUCI, que no expresamente resueltos en ella, se regirán por los principios generales en que dicha ley se inspira (o sea, los principios de la unificación y armonización internacional de sus disposiciones) (art. 17).

c) Por lo que toca a las obligaciones del vendedor, comprende las siguientes: entrega de la cosa (Sección I), la dación de documentos (Sección II), la transmisión de la propiedad, que en caso de violación impondría al vendedor la obligación de saneamiento (Sección III) y otras obligaciones eventuales (Sección IV), como concertar el transporte y el seguro (CIF).

La primera obligación, es decir, la entrega de la cosa, obviamente es la más importante y la que existe en toda compraventa. El primer problema que trata de resolver la LUCI, es el concepto o definición de la entrega. Al efecto, se enfrentó con la distinción en los derechos del Common Law y entre *delivery* y *handing over* y en el derecho galo entre *delivrance* y *livraison*. O sea, poner la cosa a disposición del comprador (entrega propiamente, que no exige la desposesión material), y el hecho de que, en efecto, el vendedor de la cosa, se desprenda de ella, transmitiéndola al comprador o a otras personas a nombre de éste (v. gr., al porteador o transportista) (dación de la cosa). Esta distinción, en la revisión de la LUCI por la CNUDMI, además de artificiosa, se consideró tan imprecisa y tan propicia para crear problemas al interpretar la Ley, que se eliminó.

La entrega de la cosa comprende, en primer lugar, dicha obligación del vendedor en cuanto a la fecha y lugar, así como las sanciones por su incumplimiento (subsección 1); y en segundo lugar, la obligación de entregar cosas que sean conformes con lo pactado, es decir, con los términos del contrato. Por lo que se refiere a la entrega de documentos al comprador (Sección III), debe hacerse según lo estipulado en el contrato, o bien, lo que dispongan los usos que resulten aplicables (art. 50).

En cuanto a la transmisión de la propiedad, la LUCI no la establece como obligación directa del vendedor, sino sólo indirecta, o sea, como deber de conceder al comprador el uso pacífico de la cosa, y en su defecto, como una obligación de saneamiento, de indemnizar a éste.

d) Las obligaciones del comprador (Capítulo IV), a que se refiere la Ley son el pago del precio (Sección I), la recepción de la cosa (Sección II), y otras que eventualmente pueden convenirse, como la aceptación de documentos, la apertura de créditos documentados, el otorgamiento de garantías, etc. (Sección III).

De manera equivalente al Capítulo (III) que trata de las obligaciones del vendedor, en el IV, para los casos de incumplimiento de su contraparte, se conceden al comprador las acciones de rescisión, de cumplimiento y de daños y perjuicios.

e) Disposiciones comunes a las dos partes del contrato (Capítulo V), son, entre otras, las siguientes: la exoneración de responsabilidad por incumplimientos que se deban a fuerza mayor (obstáculo insuperable para el cumplimiento); el derecho a la resolución anticipada, en los casos de ventas en abonos, por la falta de pago de uno de ellos (art. 75); el deber de quien invoca el incumplimiento de tomar medidas razonables para disminuir la pérdida (Sección IV); la obligación de custodiar la cosa objeto del contrato, en casos en que tarde el comprador en recibirla, o cuando la pretenda rechazar; y el deber de venderla a terceros, si ello es factible y pelagra su conservación (Sección VI).

f) El último capítulo —el VI— se refiere a la transmisión de los riesgos. El principio no es el que impera entre nosotros, proveniente del derecho francés: *res perit domino*, sino que la transferencia se hace depender de la entrega de la cosa, y no necesariamente, desde que obtenga la posesión (art. 97). El capítulo regula supuestos especiales de transmisión de los riesgos en casos de incumplimiento (art. 98) y de transportación marítima (art. 99).

V. El proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías de la CNUDMI

Desde su iniciación, en 1968, como hemos dicho, la CNUDMI estableció como tema prioritario el de la unificación y armonización de las ventas internacionales. Este tema estaba de acuerdo con la resolución 2205 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 17 de diciembre de 1966 que, a moción de Hungría creó la Comisión.

En efecto, la CNUDMI se creó para fomentar la armonización y unificación progresiva del derecho mercantil internacional, mediante "la preparación o el fomento de la adopción de convenciones internacionales, leyes modelos y leyes uniformes, así como el fomento de la codificación".

En su primer período de Sesiones, en 1968, la Comisión pidió a la Secretaría de las Naciones Unidas que enviara un cuestionario a los países miembros, junto con el texto de las tres Convenciones de la Haya y el comentario del profesor francés Tunc, sobre las mismas, invitando a cada Estado que indicara si se proponía adherirse a ellas y las razones de su posición; asimismo, que se pidiera a cada país que hiciera un estudio a fondo de las Convenciones, teniendo en cuenta el objetivo de la Comisión de promover la armonización y unificación del derecho relativo a las ventas internacionales de bienes.

En el segundo período de sesiones de 1969, la Comisión decidió la creación de un Grupo de Trabajo que examinara los comentarios y sugerencias recibidos de distintos países (México entre ellos), para modificar la Convención de 1964, "a fin de hacerla más apta para su mejor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos: sistemas románicos o de derecho escrito —*Civil law*— y sistemas consuetudinarios o del *Common Law*; sistemas de libre empresa o capitalistas y de economía planificada o socialistas; sistemas de países desarrollados y en vías de desarrollo; o bien, si sería necesario elaborar un nuevo texto con tal fin".

En el debate general que tuvo lugar en ese 2º período de sesiones se manifestaron las dos tendencias, una, la de conservar las Convenciones de la Haya sin modificaciones y promover su más amplia adopción por otros países, además de los tres que hasta entonces las habían acogido (Reino Unido, Bélgica, Holanda), tesis ésta sostenida por las representaciones de dichos países, así como de otros, como Francia, Italia, España y el observador del UNIDROIT, que habían participado en la Haya en su formulación; y la otra tendencia, de países en vías de desarrollo y socialistas, que pugnaban por un nuevo texto que substituyera a las Convenciones y en cuya formulación también intervinieran esos países que habían estado ausentes en 1964.

A favor de esta última tesis, que finalmente prevaleció, se hicieron valer otros argumentos, tales como:

a) Que distintas reservas a la Convención de la LUCI, que se introdujeron en La Haya, volvían inoperante la finalidad de unificación y la aplicación universal de la Ley. (Reservas III, IV y V.)

b) Que entre sí, la LUCI (art. 2º) y la Convención de 1955, resultaban contradictorios en lo relativo al sistema aplicable en caso de conflicto de leyes; en cuanto que aquélla pretende la exclusión de las reglas de derecho internacional privado a las ventas internacionales, y la Convención de 1955 regula su aplicación para la misma materia.

c) Que en La Haya, en 1964, sólo habían concurrido 28 países y ninguno de ellos era un país en desarrollo.

d) Que la propia Convención de la LUCI estipula que después de estar en vigor la Ley por tres años, cualquier Estado Contratante podía pedir su revisión (Art. XIV de la Convención).

e) Que la LUCI, además de prolija y confusa en algunas disposiciones no protegía debidamente los intereses de la parte débil en los contratos.

f) Finalmente, que se debería redactar una nueva Convención que se basara en los siguientes principios:

1. Luchar contra vestigios colonialistas y prácticas discriminatorias (cláusula de nación más favorecida) que aún prevalecían en el comercio internacional.

2. Buscar la debida protección de los intereses de la parte débil en los contratos de compraventa.

3. Que la nueva ley tomara en cuenta, tanto la LUCI, como el texto de la COMECON y las condiciones generales de venta preparados por la Comunidad Económica Europea.

En 1970, en el tercer período de sesiones de la CNUDMI, el Grupo de Trabajo recibió el mandato concreto de estudiar la LUCI en forma sistemática, capítulo por capítulo y artículo por artículo. Se pidió a sus miembros presentar por escrito propuestas con tiempo suficiente para que la Secretaría General de las Naciones Unidas los distribuyera, y a ésta, que con anticipación suficiente a cada sesión presentara sus observaciones al Grupo de Trabajo, así como estudios sobre temas que previamente se le sometieran (v.g: entrega *e ipso facto avoidance*) e informes conteniendo comentarios explicativos de cada tema o artículo de la LUCI, y por último que el Grupo de Trabajo sólo presentara a las sesiones anuales plenarias de la CNUDMI cuestiones de principio para que la Comisión las examinara, y que al final le sometiera el texto definitivo de una Nueva Ley o Convención que el Grupo hubiese aprobado.

Siguiendo tales lineamientos y semejantes directrices el Grupo ha funcionado durante los seis últimos años, reuniéndose una vez al año, por dos o tres semanas, para discutir grupos de artículos y distintos capítulos de la LUCI, previamente estudiados y comentados por sus miembros; así como para examinar proposiciones para suprimir, modificar o adicionar disposiciones de la Ley Uniforme. En cada sesión se ha contado con el Informe respectivo de la Secretaría, elaborado por especialistas en derecho sobre compraventas, como han sido, entre otros, los profesores John Honnold de la Universidad de Pennsylvania, quien actuó hasta 1974 como secretario de la CNUDMI; y Peter Katona, de la Universidad de Budapest, que fue Secretario Auxiliar de la CNUDMI y concretamente del Grupo de Trabajo hasta 1973.

Por otra parte, siguiendo la recomendación de la Asamblea General de las Naciones Unidas al establecer la CNUDMI, la mayor parte de sus miembros fueron elegidos entre especialistas en materia de derecho comercial y del contrato de compraventa; así, entre otros, Garrigues, de la Universidad Central de Madrid; René David, de la de Aix en Provence; Tunc, de la Universidad de París; Bernini de la de Padua; Lebedev de la Universidad de Moscú; Chafik, de la de El Cairo; Farnsworth, de la universidad de Columbia; Guest, de la Universidad de Londres; Michida, de la Kioto; Colombres, de la Universidad de Buenos Aires; Cornejo, de la de Valparaíso, y de la UNAM, Mantilla Molina y el que habla.

En el último período de sesiones que se celebró el mes pasado en Ginebra, el Grupo de Trabajo aprobó finalmente el texto de Convención sobre las Compraventas Internacionales, que tiende a sustituir a la LUCI. Dicho Anteproyecto se distribuirá por la Secretaría de las Naciones Unidas a todos los países miembros de dicha Organización, a efecto de recibir sus comentarios y puntos de vista, que, con un Informe de la Secretaría, se someta al Décimo período de sesiones de la CNUDMI que habrá de celebrarse en Ginebra el próximo año de 1977. Si como es de esperarse la Comisión aprueba el Proyecto de la Convención (con las modificaciones que introduzca al texto del Grupo), se citará a una Conferencia Diplomática de Plenipotenciarios, con la participación de todos los países del mundo, para que apruebe la Convención y recomiende su adopción.

Es éste el procedimiento que se siguió con la Convención sobre prescripción de los derechos y obligaciones de las partes en los contratos de compraventas internacionales de mercancías. Formulada el Anteproyecto en un Grupo de Trabajo que al efecto se formó, en 1970, fue aprobado por la 5ª sesión plenaria de la CNUDMI y el Proyec-

to, finalmente, se acogió como Convención en una Conferencia Diplomática de las Naciones Unidas en 1973.

Conviene enumerar los principales cambios introducidos a la LUCI en el Anteproyecto del Grupo de Trabajo.

a) En cuanto al ámbito o esfera de aplicación de la Ley, se simplificó el sistema de artículos 1° y 2° de la LUCI, sentando como principio básico (art. 1°) el que la Ley se aplica "entre partes que tienen su establecimiento en Estados diferentes, si éstos son Estados contratantes de la Convención o si las normas de conflicto de leyes, prevén la aplicación de la Ley en un Estado contratante".

b) Aunque se trata de un Ordenamiento que solamente regula las compraventas de bienes muebles corporales, la Convención no regula a los bienes de consumo, además de otros objetos que excluye el artículo 5° de la LUCI, o sea como ya vimos a') los títulos valor y la moneda; b') los buques y aeronaves; c') la electricidad y d') las ventas judiciales. De los bienes de consumo se da el siguiente concepto: "bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en el momento de la celebración del contrato, no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera, de que los bienes se compraban para dicho uso" (art. 2°).

c) Se conserva, como básico, el principio, que fue muy controvertido, pero que ha sido tradicional tanto en el sistema de derecho escrito como en el consuetudinario, y que, negado por los derechos internos de los países socialistas, prevaleció en la LUCI, porque lejos de perjudicar a estos últimos los beneficia (porque no son los particulares sino sólo los organismos de Estado los que celebran contratos internacionales de compraventa); me refiero al principio de la autonomía de la voluntad, o libertad de las partes en el contrato, tanto para aplicar la Ley cuando es elegida por ellas (aunque no pertenezcan a Estados que haya ratificado la Convención o "Estados contratantes" (art. 4°), como para excluir su aplicación, establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones (art. 5°).

d) Precisa con mayor claridad que la LUCI en sus artículos 4°, 5° y 8°, las materias y los elementos del contrato de compraventa que regula la Convención, y los que no se regulan en ella; aunque entre estas últimas no enumere otras materias que tampoco se regulan, como es el caso de las reglas de conflictos de leyes y la prescripción, a las que ya aludimos, que se regulan en sendas Convenciones especiales.

El nuevo art. 7º, en efecto, establece: "La presente Convención regula exclusivamente los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador que derivaren de un contrato de compraventa. Salvo disposición expresa en contrario, no concierne, en particular, ni a la formación del contrato, ni a los efectos que éste puede producir sobre la propiedad de la cosa vendida, ni a su validez o a la de las cláusulas que contiene, ni tampoco a la de cualquier uso".

e) Se concede a los usos, como fuente normativa de la compraventa, un rango y una importancia menor que la que les reconoce la LUCI. Esta, en efecto, establece expresamente que "En caso de contradicciones con la presente Ley, los usos prevalecerán sobre ella, salvo convenio en contrario de las partes" (art. 9º). En el nuevo texto no aparece semejante disposición, aunque sí mantiene como principio la aplicación de los usos y prácticas que se convengan por las partes, y de aquellos otros ampliamente conocidos y regularmente observados en el comercio internacional, que, además, las partes conocieran o tuviesen motivos de conocer.

f) En el capítulo III, relativo a las obligaciones del vendedor, se indican las tres fundamentales: entrega de la cosa, dación de documentos y transmisión de la propiedad (art. 14). Se reiteran así disposiciones semejantes de la LUCI; sin embargo, la Convención no entra a definir lo que se entiende por entrega de la cosa, como sí lo pretende el art. 19. pfo. I de la LUCI, al indicar "la entrega consiste en la dación de la cosa conforme al contrato". En las discusiones del Grupo se criticó acerbamente (delegación de México y de España en actas) esta aparente definición que, por una parte, es una tautología: entrega = a dación; y por otra, confunde la entrega con la conformidad de la cosa (que constituye otra obligación del vendedor y que la Convención regula expresamente (art. 19). A pesar, como ya dijimos, de que en los derechos anglosajones y francés, se distinguen dos conceptos, *delivery* y *handing over* allá: *delivrance livraison* en el derecho galo, se consideró que la distinción entre entrega y dación sólo daría lugar a confusiones y a dudas por parte de los intérpretes.

g) En el Capítulo IV, se enumeran las obligaciones del comprador: "ha de pagar el precio de la cosa y proceder a su recepción" (art. 34); disposición ésta que es semejante al art. 56 LUCI. Por lo que toca a la recepción, la Convención precisa con mayor claridad que la LUCI (art. 56), que "obligación del comprador de proceder a la recepción de la cosa consiste en analizar todos los actos. . . para que el vendedor pueda efectuar la entrega, y en hacerse cargo de la cosa" (art. 40). O

sea, que a la obligación de vendedor de entregar la mercancía corresponde el deber del comprador de recibirla.

En los capítulos III y IV, que regulan, respectivamente, las obligaciones del vendedor y del comprador, se comprenden los recursos de cada parte, en los casos de incumplimiento de sus obligaciones por su contraparte.

A ambas partes se conceden las acciones de cumplimiento o de rescisión y en ambos casos, de daños y perjuicios, que confiere nuestro art. 1949 del Código Civil (arts. 26, 27 y 30, respecto al comprador y 42 y 45, respecto al vendedor); así como el derecho de pedir que se ejecute el contrato dentro de un plazo suplementario de duración razonable (arts. 28 y 44); o sea, el sistema de *Narchkist*, del derecho alemán —otorgamiento de un plazo suplementario para cumplir—, que, sin embargo, en la Convención, sólo se concede como discrecional de la parte que sufre el incumplimiento.

i) Tratándose del incumplimiento del vendedor, también se concede al comprador el derecho de "exigir mercancías sustitutivas" (art. 27) y la acción *quanti-minoris*, o sea, la de reducir el precio pactado "en la misma proporción en que el valor de la cosa en el momento de la celebración del contrato, se ha visto disminuido a causa de..." vicios ocultos o de falta de conformidad (art. 31). En cambio, se concede al vendedor incumpliente, "incluso después de la fecha de entrega, el derecho de remediar todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora que constituya una transgresión esencial (que la Convención define en el art. 9º) del Contrato y sin causar al comprador inconvenientes y gastos excesivos..." (art 29).

j) La convención suprime la rescisión de pleno derecho (*ipso facto avoidance*), porque además de plantear problemas muy serios en el comercio interno, en cuanto que la parte contra quien se decreta ignoraría dicha decisión de su contraparte; podría acentuar la falta de protección de la parte débil del contrato.

k) Nuevas normas protectoras del comprador son el derecho antes aludido que se le concede, en caso de incumplimiento del vendedor, de exigir mercancías sustitutivas (arts. 27², 52 y 56), lo que sólo de manera insuficiente está comprendido en la LUCI (arts. 25 y 85); y el preceptuar claramente como obligación del vendedor la conformidad de la cosa que se entrega con las cualidades pactadas y con "las finalidades para las cuales normalmente se utilizarían mercancías designadas de la misma manera" (art. 19º); o sea, el principio acogido y lar-

gamente elaborado por la jurisprudencia inglesa y norteamericana de la llamada *Fitness for purpose*, y en la jurisprudencia francesa de la idoneidad de la cosa para el uso a que normalmente se le distine.

A virtud de los cambios introducidos, y sobre todo, de un agrupamiento más lógico y de la restructuración de las obligaciones de las partes y de las sanciones y recursos que se les concede en casos de incumplimiento, así como de que se hayan evitado algunas normas repetitivas o superfluas, el texto de la Convención es más claro y sistemático que el de la LUCI y sus disposiciones se pudieron reducir en una tercera parte, ya que en lugar de 101 artículos, la Convención sólo cuenta con 67 artículos.

VI. Labor futura

El mandato conferido al Grupo de Trabajo que elaboró la Convención ha sido renovado, para estudiar ahora la segunda Convención de La Haya de 1964, o sea, aquellas sobre la formación del contrato de compraventa, así como los muy arduos problemas sobre la validez del contrato, por vicios que lo afecten en su totalidad, o que afecten algunas de sus cláusulas.

Aquella Convención y la Ley Uniforme que comprende, regula el famoso problema del momento en que debe considerarse perfeccionado un contrato de compraventa celebrado entre ausentes. Entre nosotros, como se sabe, los contratos mercantiles se entienden celebrados desde el momento en que se contesta aceptando la oferta (art. 80 C.Co.); en tanto que en los contratos civiles el perfeccionamiento ocurre hasta el momento de la recepción de la aceptación por el oferente (art. 1807 C. Civ. D.F.) El principio que se acoge en la Convención es el de la comunicación de la oferta al destinatario (art. 3°). Reglamenta, asimismo, la Convención, la revocabilidad de la oferta y de la aceptación y otros problemas conexos.

Algunos de los artículos de dicha LUF (13) constituyen una mera repetición de otros de la LUCI, que fueron modificados por el texto redactado por el Grupo de Trabajo de la CNUDMI consecuentemente, es muy probable que sigan la misma suerte que los de la LUCI.

En cuanto al segundo tema, el Grupo de Trabajo examinará el Proyecto de Ley de UNIDROIT de 1972 "para la unificación de ciertas reglas relativas a la validez de los contratos de venta internacional de objetos muebles corporales", y que consta de 16 artículos, algunos de los cuales son también repetición de los correspondientes de la LUCI.

Junto con ese Proyecto se examinará un detallado estudio que sobre el tema hizo el Max-Planck Institut de Hamburgo, en 1923, y que tuvo en cuenta las principales y más modernas leyes sobre compraventa del mundo; como son, el UCC de 1958 de los Estados Unidos, las leyes escandinavas de principios del siglo, la inglesa de 1893, así como los Códigos de los países europeos (Alemania, Francia, Italia, España, Suiza, etc.) y los proyectos holandés de 1954 y francés de 1955.

Si el CNUDMI logra la aprobación de estas dos convenciones, se habrá conseguido, finalmente, la unificación internacional del contrato de compraventa: su formación, los derechos y obligaciones de las partes, la prescripción de unos y otras, y la validez del contrato.

Considero que se ha recorrido la mayor parte de esta ruta hacia la unificación, y que la aprobación de los nuevos textos se logre en uno o dos lustros más tesoneros y continuados esfuerzos de la Comisión.