

LA FORMA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Por: **Jorge ADAME GODDARD ***

* Profesor e investigador de la Escuela Libre de Derecho.

INTRODUCCIÓN

El día primero de enero de 1989 entró en vigor en México la *Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*,¹ que fue aprobada por una conferencia diplomática celebrada en la ciudad de Viena, el 11 de abril de 1980. El objetivo de este nuevo instrumento jurídico es proporcionar un régimen uniforme al contrato de compraventa internacional, que sea aplicable a todas las compraventas internacionales que se celebren entre partes que tengan sus establecimientos en países que lo hayan ratificado. Viene a constituir un paso importante en el proceso de unificación del Derecho Mercantil.²

En cuanto al Derecho mexicano, la entrada en vigor de esta convención viene a significar la derogación parcial, en lo que se refiere a compraventa internacional, del *Código de Comercio*, del *Código Civil del Distrito Federal* (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), de la *Ley Federal de Protección al consumidor*,³ y de la *Ley de Navegación y Comercio Marítimos*.

¹ Publicada en el *Diario Oficial* el 17 de marzo de 1988. También fueron ratificadas por el senado mexicano y promulgadas en el *Diario Oficial* otras dos convenciones complementarias de la primera: la *Convención sobre representación en la compraventa internacional de mercaderías* (Ginebra, 1983), que todavía no entra en vigor, publicada en el *Diario Oficial* el 22 de febrero de 1988; y la *Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías* (Nueva York, 1974) y su *Protocolo de enmiendas* (Viena, 1980), que ya están en vigor, publicados en el *Diario Oficial* el 6 de mayo de 1988.

² Una visión panorámica de la convención sobre compraventa internacional, bibliografía sobre la misma, y documentos pertinentes, puede verse en Adame Goddard, J. "La compraventa internacional de mercaderías", en *Revista de Investigaciones Jurídicas*, sección monográfica, 13, 1989, México (en prensa).

³ Debe tenerse en cuenta que la convención no se aplica (art. 2-a) respecto de compras hechas para consumo personal o doméstico, por lo que estas operaciones, aunque se efectúen por personas que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, si continuarán siendo regidas por la *Ley Federal de Protección al Consumidor*, cuando la ley aplicable al contrato sea la ley mexicana. No regirá en cambio, esa ley en compras de mobiliario o equipo hechas por una empresa, pues aun cuando sean para su consumo, no puede decirse que sea éste un consumo personal o doméstico, en el sentido que lo entiende el citado artículo de la convención.

Significa también la inclusión de una nueva rama o estrato en el orden jurídico mexicano. En efecto, al ser la convención aprobada por el órgano legislativo competente y promulgada en el *Diario Oficial* es formalmente Derecho mexicano, pero por su contenido es Derecho internacional ya que regula, no relaciones entre nacionales, sino relaciones entre nacionales y extranjeros. Viene a ser algo así como el *ius gentium* del Imperio Romano, que se aplicaba a las relaciones de ciudadanos romanos con peregrinos, en oposición al *ius civile* que se aplicaba exclusivamente entre ciudadanos.⁴

Por la importancia práctica y la trascendencia jurídica de esta convención, me ha parecido interesante estudiarla, y en particular hacer un análisis de la forma que prevé para el contrato de compraventa, materia en la que la convención da una solución original, conciliatoria de los Derechos que defienden el principio de consensualidad y los Derechos que exigen, principalmente por razones administrativas, la forma escrita del contrato de compraventa internacional, y materia, además, en la que los asiduos lectores de esta revista notarial son expertos.

Atendiendo a las necesidades del comercio internacional, que requiere que las transacciones se produzcan ágilmente, la convención estableció (art. 11) el principio de consensualidad, según el cual el contrato no debe revestir forma alguna para su perfeccionamiento. Como derivaciones de este principio establece (art. 29) que tampoco se requiere forma escrita para modificarlo o para resolverlo por mutuo consentimiento, ni para la validez de la oferta o de la aceptación de la misma, ni para la validez de cualquier otra manifestación de intención.

Sin embargo, este principio no podía ser aceptado por varios países, entre ellos la Unión Soviética, cuya legislación exige, como norma de orden público, que los contratos de compraventa internacional se celebren por escrito. Para evitar que estos países no se adhirieran a la convención por ese motivo, se decidió (art. 12) permitir que los Estados pudieran hacer una reserva (prevista en el art. 96) de que no aplicarían las disposiciones de la convención (arts. 11, 14 a 24 y 29) que exigen de la forma escrita.

De la combinación del art. 12 y el art. 96 resultan dos reglas sobre la forma del contrato de compraventa internacional. La primera es que no requiere formalidad alguna, cuando se celebra entre partes que tienen su establecimiento en Estados que no han hecho la reserva prevista en el art. 96. La

⁴ Sobre la ubicación de la convención en el Derecho Mexicano, puede verse Adame Goddard, J. "La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el Derecho Mexicano", en *Anuario Mexicano de Derecho Privado* 1, 1989 (en prensa).

segunda es que la forma del contrato se regirá por la ley nacional aplicable, cuando alguna de las partes tiene su establecimiento en un Estado que hizo dicha reserva.

El objetivo de la convención es promover la consensualidad del contrato de compraventa internacional, de modo que el abrir la posibilidad, mediante esa reserva, de que la forma escrita sea obligatoria, se considera como una “transacción”⁵ a efecto de conseguir mayor número de adhesiones, que no implica una renuncia del principio de consensualidad.

1. CONSENSUALIDAD

El art. 11 establece con toda claridad el principio de perfeccionamiento consensual del contrato al decir que “no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma”. Recoge de esta manera una tendencia actual en el comercio internacional que había llevado a modificar algunas leyes de países, como Gran Bretaña, que exigían la celebración por escrito. La Cámara de Comercio Internacional,⁶ en sus opiniones sobre el proyecto de convención, enfatizó la conveniencia de este artículo, alegando que una gran parte del comercio internacional se realiza mediante acuerdos que no constan por escrito.

El artículo no interfiere con las disposiciones del Derecho interno que prevengan, por razón de control de cambios u otros controles administrativos, que el contrato de compraventa internacional tiene que celebrarse por escrito, y sancionen a quien no cumpla con ello. Cuando existan esas leyes, el art. 11 de la convención se aplicará (de acuerdo con el art. 4) haciendo que el contrato produzca obligaciones entre las partes, pero dejando a salvo las sanciones que pudieran corresponder, conforme a la ley interna, a la parte que no cumplió con el requisito de hacerlo por escrito.

El principio de consensualidad lo aplica también la convención, congruentemente, a la oferta y la aceptación de oferta (arts. 14 y 18, que no exigen

⁵ Así se manifestó en los trabajos de la Primera Comisión encargada, por la Conferencia de Viena, de revisar los artículos 1 a 88 del proyecto. Ver “Actas Resumidas de las sesiones de la Primera Comisión”, 8ª sesión, párrafos 15, 19, 32 y 36, en *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Documentos oficiales*. Nueva York, 1981, pp. 293 y 294, (en lo sucesivo *Documentos oficiales*).

⁶ Ver “Análisis de las observaciones y propuestas de gobiernos y organizaciones internacionales relativas al proyecto de convención...”, preparado por el Secretario General, en *Documentos oficiales*, p. 80.

que esos actos se hagan por escrito), y a la modificación o resolución del contrato por acuerdo de las partes (art. 29).

Sin embargo, las partes tienen el derecho (art. 6) de convenir que el contrato debe perfeccionarse, modificarse o resolverse por consentimiento que conste por escrito o cumpla determinados requisitos formales. De hecho, las grandes empresas internacionales tienden a hacer sus contratos por escrito. Es usual también que al hacerse una oferta se ponga como requisito que la aceptación de la misma debe constar por escrito.

Aun cuando las partes convengan que el contrato se celebre por escrito y que toda modificación al mismo tiene que constar por escrito, es tan firme la opción de la convención por la consensualidad que dispone (art. 29-2) que tal contrato, no libera a una parte de la responsabilidad por sus propios actos, en la medida en que la otra parte actuó basada en esos actos. Por ejemplo, si se celebra un contrato por escrito, con la cláusula de que toda modificación tendrá que hacerse por escrito, en el que se prevé que el vendedor fabrique y entregue 10,000 objetos con determinadas características, y poco después el comprador le hace saber por teléfono que quiere que tengan otras características, y el vendedor, basándose en esa conducta del comprador, fabrica 2,000 objetos, no podrá el comprador exigir responsabilidad al vendedor porque esos 2,000 objetos no son conformes con las especificaciones del contrato escrito. La razón que hay en esta disposición es de que existe un acuerdo tácito entre las partes, manifestado en la conducta recíproca, que prevalece sobre lo previsto en el contrato escrito.

Puede suceder que, sin un acuerdo expreso de las partes, el contrato deba constar por escrito, por efecto de un uso aplicable al ramo de que se trata o de una práctica que las partes hubieran establecido entre ellas (art. 9).

2. RESERVA QUE IMPIDE LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE CONSENSUALIDAD

La discusión que surgió en los trabajos preparatorios entre los propugnadores del principio de consensualidad, como una importante necesidad de comercio mundial hoy, y los representantes de países, cuyo derecho interno exige la forma escrita de los contratos de compraventa internacional, se resolvió mediante una solución de compromiso. Para que estos países no se vieran impedidos de adherirse a la convención, se incluyó el art. 96 que permite que los Estados contratantes puedan hacer una reserva para que no se apliquen las disposiciones de la convención que contienen el principio de consensualidad (arts. 12, 14-24 y 29) a contratos en que una de las partes tuviera su establecimiento en el Estado que hace la reserva.

La reserva la pueden hacer los Estados “cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito” (art. 96). Es de advertir el uso de la expresión genérica “los contratos de compraventa” (se entiende de compraventa internacional), porque con ella se quiso significar que no basta con que la legislación exija la forma escrita para un tipo de contrato de compraventa, sino que se requiere que la exija en general, para todo contrato de compraventa internacional o para la mayoría de ellos.⁷ De esta manera, se reducen considerablemente los Estados que tiene derecho a hacer la reserva y se garantiza la aplicación uniforme de la convención.⁸

La redacción original del art. 96 señalaba que los Estados debían hacer la reserva en el momento de la adhesión a la convención o en el de su firma o ratificación. Pero en la conferencia de Viena se decidió modificar la redacción para que también pudiera hacerse en cualquier otro momento, y permitir así que los países que lleguen a cambiar su legislación sobre comercio exterior y a exigir la forma escrita en los contratos de compraventa internacional, no queden obligados a denunciar la convención.⁹

Hasta el 1º de enero de 1988, los países que habían hecho esta reserva eran solo dos, Argentina y Hungría.¹⁰

3. FORMA DEL CONTRATO CUANDO UNA DE LAS PARTES TIENE SU ESTABLECIMIENTO EN UN ESTADO QUE HIZO LA RESERVA

El artículo 12 define los efectos que tendrá la mencionada reserva en los contratos en que una de las partes tiene su establecimiento en uno de los Estados que la han hecho. Esta disposición es la única de toda la convención que expresamente señala que no podrá ser modificada o suprimida por acuerdo

⁷ Ver “Actas resumidas de la Primera Comisión” octava sesión, párrafos 19-38, en *Documentos Oficiales*, p. 293. La comisión discutió la propuesta del representante de los Países Bajos de abrir la posibilidad de que los Estados, cuyas leyes exigen forma escrita para ciertos tipos de contrato de compraventa internacional, pudieran hacer una reserva parcial, aplicable sólo a esos tipos de contrato; la propuesta fue desechada, con el argumento de que la reserva la podrían hacer los Estados cuyas leyes previeran la forma escrita para todos o la mayoría de los contratos de compraventa.

⁸ Ver Rajski, “Declaration as to written form”, en *Commentary. on the international sales law*, Milán, 1988, p. 660.

⁹ Ver *Documentos Oficiales*, p. 294.

¹⁰ Ver *Multilateral Treaties deposited with the Secretary General. Status as at 31 december 1987*. De los países que ratificaron o se adhirieron después de esa fecha, posiblemente la República Popular de Alemania, que ratificó el 23 de febrero de 1989 (ver *Journal of the United Nations 89/39*), hizo la reserva.

de las partes. La razón de esto es que si el contenido del artículo es precisar los efectos de una reserva hecha por un Estado atendiendo a razones de orden público, no se debe permitir que la voluntad de las partes frustre la intención del Estado que la hace.

El contenido del artículo es meramente negativo. Dispone que no se aplicará el principio de consensualidad, previsto en los arts. 11, 29 y en la Parte Segunda (arts. 14-24), ni en la celebración del contrato (art. 11), ni en su modificación o terminación (art. 29), ni tampoco respecto de la oferta, la aceptación o cualquier manifestación de intención previa al perfeccionamiento del contrato.¹¹

Cabe preguntarse entonces, qué ley regirá la forma del contrato y de esos otros actos, cuando una de las partes tiene su establecimiento en algún Estado que hizo la reserva. La respuesta la darán las reglas de Derecho Internacional Privado que definirán cuál es la ley aplicable al contrato.¹²

Si por efecto de esas reglas resulta que es la ley del Estado que hizo la reserva, no hay ningún problema y el contrato debe revestir la forma que determine esa ley nacional.¹³

Si resulta que la ley aplicable es la de un Estado contratante que no hizo la reserva, entonces se presenta la cuestión de si será aplicable, en tanto que ley nacional, la propia convención, o si deberá aplicarse otra ley nacional, como un código de comercio o una ley sobre comercio exterior. Honnold¹⁴

¹¹ Hay sin embargo, muchas otras declaraciones de las partes, previstas en la convención en su parte III, que podrán hacerse oralmente o por cualquier medio apropiado, por ejemplo la que indica falta de conformidad de las mercancías (art. 39), la que establece un nuevo plazo de entrega de las mercancías (arts. 47 y 63), o la que propone una reducción proporcional del precio (art. 50).

¹² Se ha celebrado ya una *Convención sobre la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías*, La Haya, 1955, que fue sustituida por otra del mismo nombre, celebrada también en La Haya, en 1985. El criterio general, en estas convenciones, es considerar como ley aplicable la del lugar donde tiene su establecimiento o residencia habitual la parte que ha de cumplir la prestación característica del contrato, que en el caso de la compraventa es la entrega de las mercancías; por lo tanto, la ley aplicable a la compraventa, según este criterio, es la del lugar donde tenga su establecimiento o residencia habitual el vendedor.

¹³ Honnold, J. H., *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales*, Trad. por M. Olivencia Ruiz y F. Sánchez Calero, Madrid, 1987, p. 180, comenta que en las discusiones sobre este artículo, se propuso que, cuando un Estado hiciera la reserva, se debería entender que sus requisitos de legislación interna sobre la forma del contrato deberían aplicarse siempre, pero la propuesta fue rechazada con el argumento de que implicaba hacer extensivos a otros Estados los preceptos legales de uno.

¹⁴ Honnold, p. 180.

opina que la convención no puede aplicarse, porque lo impide el artículo doce. Según él, cuando hay una compraventa con una parte que tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva, el contrato, en cuanto a su forma, se regirá como se regía antes de que la convención entrara en vigor, esto es por la ley interna aplicable. Esta solución parece razonable desde el punto de vista del Estado que hizo la reserva, que pretende que no se apliquen esas disposiciones de la convención, en los contratos en que fueran partes personas establecidas en su territorio. Pero no lo parece desde el punto de vista del Estado contratante que no hizo la reserva, ya que al adherirse a la convención su intención era que la convención, en las materias que rige, sustituyera su legislación interna. Desde un punto de vista no nacional, sino internacional, que es el adecuado para interpretar la convención (ver art. 7), parece más adecuado que la convención pueda aplicarse en esos casos, ya que así se favorece su difusión y la uniformidad del régimen jurídico del contrato de compraventa internacional.