

## **La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el Derecho Mexicano**

**Sumario:** 1. Origen de la Convención. 2. Iniciación de la vigencia en México. 3. Ubicación de la Convención en el orden jurídico mexicano. 4. Relaciones de la Convención con el Derecho Mexicano. 5. La Convención como derecho autónomo. 6. El derecho nacional como norma supletoria de la convención. 7. Influencia de la Convención en el derecho interno.

**Jorge ADAME GODDARD\***

### **1. Origen de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.**

Dicha convención, que fue probada en una conferencia internacional celebrada en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980, constituye un avance importante en la construcción de un derecho mercantil de aplicación internacional o, como se decía antes, de un derecho común.

El interés por una ley uniforme en materia de compraventa internacional se inicia, en este siglo, el año de 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), a propuesta del insigne jurista y romanista Ernst Rabel, decide establecer un comité que prepare un proyecto de ley uniforme sobre la materia. El comité presentó un proyecto en 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 de los Estados, presentó un segundo proyecto en 1939.

Pasada la Segunda Guerra Mundial, 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 reelaborar el texto. 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 la segunda versión en 1963, que fue bien recibida.

Por otra parte, mientras se discutía lo relativo a la ley uniforme sobre compraventa, que en realidad sólo trataba sobre las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, el UNIDROIT elaboró otro proyecto sobre la formación del contrato de compraventa (1959), que fue también bien acogido.

\* Profesor de Derecho Romano en la Escuela Libre de Derecho e Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Habiendo un amplio consenso en cuanto a los propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno de Holanda convocó a una conferencia (1964) con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 Estados y observadores de cuatro más y de seis organismos internacionales. El resultado fue la aprobación de dos leyes: la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional (*Uniform Law of International Sale*, ULIS), y la Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*, ULFC). Entraron en vigor en 1972 entre los nueve Estados que las ratificaron, que eran todos, excepto Israel, de Europa occidental.

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 CNUDMI decidió establecer un grupo de trabajo, que dirigió el mexicano Jorge Barrera Graf, para que elaborara un proyecto de ley que, teniendo en consideración la diferencia de grados de desarrollo económico entre los países miembros, pudiera obtener una aceptación más amplia.

El grupo de trabajo elaboró dos nuevos proyectos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en La Haya, y luego decidió fundirlos en un solo proyecto, que fue presentado a la asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. Esta decidió convocar una conferencia que discutiera el texto, la cual fue reunida en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980. Concurrieron representantes de 62 Estados y de 8 organismos internacionales. El texto, revisado por dos comisiones, fue discutido artículo por artículo y finalmente aprobado por unanimidad.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Sobre la historia de la convención puede verse Bonell, J., "Introduction to the convention" en BIANCA-BONELL, *Commentary on the international sales law*", Milán, 1987, p. 3-20. (En lo sucesivo esta obra se citará *Commentary*). El estudio de la historia de la convención es indispensable para interpretar el contenido de sus disposiciones, máxime que, como se trata de un documento que establece un derecho de aplicación internacional, no puede interpretarse a la luz de los derechos de aplicación nacional (cfr. art. 7); por eso, los comentaristas de la misma están de acuerdo en que una fuente necesaria para su interpretación es precisamente su propia historia (ver el comentario del propio BONELL al art. 7 en *Commentary* p. 65 y ss). Documentalmente esta historia consiste principalmente de: a) los textos de las convenciones de La Haya (ULIS Y ULFC); b) los tres proyectos preparados por UNCITRAL, así como los informes del grupo de trabajo, de la comisión en pleno, y de la Secretaría General (todos pueden consultarse en los anuarios de la propia comisión, titulados: *United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook*, vols. I a X, New York, 1968-1979) y c) los documentos de la conferencia reunida en Viena: el informe del comité que examinó los artículos 1-88 del proyecto, el informe del comité que examinó los artículos 89-101, el Acta Final de la Conferencia, y los registros de las discusiones del pleno y de los comités (todos estos pueden consultarse en *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Contratos para la Compraventa Internacional de Mercadería*, Viena 10 de marzo-11 de abril 1980, Documentos Oficiales; A/CONF. 97/19). Una explicación pormenorizada de estos documentos y de la forma de interrelacionarlos, en HONOLD, J. *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales*, trad. por Fernando Sánchez Calero y Manuel Olivencia Ruiz, Madrid, 1987, p. 59 a 65 (en lo sucesivo se citará HONOLD).

La convención dispone (art. 99-1) que entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contado a partir de que fuera depositado el décimo instrumento de adhesión o ratificación. De acuerdo con esto, inició su vigencia general el 1 de enero de 1988, entre los siguientes países: Argentina, Egipto, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Leshoto, República Popular China, Siria, Yugoslavia y Zambia\*.

Respecto de los países que la ratifiquen o se adhieran posteriormente, la convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contado a partir de que fuere depositado el instrumento de adhesión o ratificación (art. 99-2).

## 2. Iniciación de vigencia en México

Los juristas mexicanos estuvieron presentes en los trabajos de formación del proyecto de convención, representados por Jorge Barrera Graf, quien fungía como jefe del grupo de trabajo de UNCITRAL. A la conferencia de Viena asistió una delegación mexicana encabezada por Roberto Mantilla Molina, que en paz descanse, quien fungió como presidente de la segunda comisión de la Conferencia de Viena. Pero el gobierno no firmó la convención aprobada en Viena.

Siete años después, la Cámara de Senadores la aprobó, sin reservas, mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el día doce de noviembre de ese año. El presidente de la república firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre, que fue depositado ante el secretario general de las Naciones Unidas el 29 de diciembre del mismo año. Posteriormente, el 17 de marzo de 1988, fue publicado en el *Diario Oficial* el texto de la convención, junto con el decreto de promulgación expedido por el presidente de la República. De acuerdo con el art. 99-2, la convención entró en vigor en México el 1 de enero de 1989.

Sin embargo, su aplicación a contratos determinados puede ocurrir en dos momentos, como lo prevé el art. 100. Las disposiciones de la convención sobre la formación del contrato (parte II) se aplicarán a aquellos contratos en que la oferta para su formación surtió efectos el día que entró en vigor la convención o posteriormente. Y las disposiciones relativas a las obligaciones del comprador y vendedor (parte III) se aplicarán a los contratos que se hayan perfeccionado el día que entró en vigor la convención o posteriormente. De esto resulta, que si un contrato se perfeccionó en México el 2 de enero de 1989, se aplicará la convención en los relativo a las obligaciones de las partes, pero no lo relativo a la formación del contrato que deberá regirse todavía, por las disposiciones del Código de Comercio y leyes supletorias.

## 3. Ubicación de la convención en el orden jurídico mexicano

Al ser promulgada la convención y publicada en el *Diario Oficial de la Federación* se convierte en parte integrante del Derecho mexicano, pero es una parte

\* A la fecha de imprimir éste trabajo (29/III/90) el total de los países que se han adherido a esta Convención es de 26. (Nota de la Dirección de la R.D.P.)

peculiar dado que se aplica, no a las relaciones entre ciudadanos o habitantes mexicanos, sino a las relaciones entre mexicanos y extranjeros.

Como tratado internacional, de acuerdo con el art. 133 constitucional, la convención es, junto con la Constitución y las leyes que emanen de ella aprobadas por el Congreso de la Unión, norma suprema de la nación. Esto significa que adquiere una jerarquía de primer rango en el orden jurídico mexicano, que la hace prevalecer sobre otras leyes federales o locales que se le opongan. Por consecuencia, la convención viene a sustituir como norma aplicable, por lo que respecta a las compraventas internacionales, al *Código de Comercio*, al *Código Civil del Distrito Federal* (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), a la *Ley Federal de Protección al Consumidor*<sup>2</sup> y a la *Ley de Navegación y Comercio Marítimos*.

Esta sustitución, o derogación parcial, no es sólo el resultado de que la convención, como norma posterior, deroga a las normas anteriores sobre la materia. Si sólo fuera ésta la razón de la supremacía de la convención, bastaría una reforma al Código de Comercio para que la convención fuera postergada como ley anterior derogada por la reforma a dicho código, que sería la ley posterior. La supremacía de la convención se funda en el citado art. 133 constitucional que le da el rango de ley suprema. De acuerdo con la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia,<sup>3</sup> el art. 133, al hablar de leyes "emanadas" de la Constitución se refiere a las leyes reglamentarias de la misma, por lo que se entiende que dicho artículo establece que son "ley suprema de la Nación" la Constitución, sus leyes reglamentarias y los tratados internacionales, y, por consiguiente, prevalecen sobre cualquier otra ley federal o local.

Con esta base, afirmo que la convención, respecto de la compraventa internacional, viene a sustituir las leyes arriba mencionadas.

Respecto de la cuestión de si la convención puede regir cuando contradiga la Constitución, el propio artículo 133 da la respuesta, al exigir que los tratados, para que sean ley de la Nación, estén de acuerdo con la Constitución.

Fernando Vázquez Pando<sup>4</sup> ha dicho que la convención podría contradecir la constitución mexicana, en tanto que se refiriera a compraventas civiles que son materia de competencia local. Su argumento es que un tratado no puede disminuir la competencia de las legislaturas locales, porque al hacerlo viola la distri-

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

<sup>3</sup> *Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985*. IX parte, México, 1985, p. 206, tesis 155. Textualmente la tesis dice: "La Ley de Amparo por ser reglamentaria de los artículos 103 y 107 constitucionales, está colocada en un plano superior de autoridad, respecto de cualesquiera otras leyes de carácter local o federal..." "Leyendo los cinco precedentes que formaron esta tesis obligatoria, queda claro que se entiende que las leyes reglamentarias de la Constitución son las leyes "emanadas" de la Constitución, de que habla el artículo 130, y que constituyen junto con los tratados, la norma suprema de la Nación.

<sup>4</sup> En "comentarios a la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías, a la luz del Derecho mexicano" *Anuario Jurídico*, X, 1983, p. 40 y ss..

bución de competencias hechas por la Constitución.

En efecto, la convención no distingue entre compraventas civiles y mercantiles; se aplica, según su art 1º, cuando al comprador y vendedor tiene su “establecimiento” en estados diferentes, independientemente de la nacionalidad de las partes (pueden ser incluso de la misma nacionalidad), y de si son o no comerciantes. En un planteamiento meramente teórico, el argumento de Vázquez Pando está justificando. Pero la posibilidad de que realmente opere esa sustracción de competencia es muy limitada, porque la convención misma dispone que no se aplicará a compraventas hechas para consumo personal o doméstico (a. 2-a), con lo que se excluyen así casi todas las compraventas civiles. Además, el Código de Comercio, por reforma del 4 de enero de 1989, establece (art. 1050) que las compraventas en que una parte sea civil y la otra comerciante, se registrarán por leyes mercantiles.<sup>5</sup>

Por lo tanto, para que la convención se aplicara inconstitucionalmente a compraventas civiles, que debieran ser regidas por el derecho mexicano, tendría que tratarse de una compraventa internacional, entre dos particulares, y que no fuera para consumo personal o doméstico.<sup>6</sup>

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

#### **4. Relaciones de la convención con el derecho mexicano.**

La convención, al ser promulgada y entrar en vigor, es formalmente derecho mexicano, pero materialmente es un derecho internacional, que no se aplicará a las relaciones entre ciudadanos o residentes mexicanos, sino a las relaciones entre estos y extranjeros. Su ámbito de aplicación no es ni el territorio nacional, ni los nacionales mexicanos.

Al iniciar su vigencia en México, la convención es formalmente derecho mexicano: ha sido aprobada por el órgano legislativo que prevé la constitución, esto es

<sup>5</sup> Según el *Código de Comercio* (art. 75) son compraventas mercantiles las hechas con propósito de especulación comercial (fracción II), las que tienen por objeto porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles (fracción III), y las que se contraigan entre comerciantes, si no son de naturaleza esencialmente civil (fracción XXI). Por reforma publicada en el *Diario Oficial* el 4 de enero de 1989, se reformó el art. 1050 de dicho Código, con el objeto de establecer que, cuando un acto tuviera para una parte naturaleza civil y para otra naturaleza mercantil, el acto “se registrará conforme a las leyes comerciales”. Por consecuencia todas las compraventas en que una parte sea comerciante y otra civil, que antes eran de naturaleza mixta, ahora son ya, por la reforma al art. 1050, compraventas mercantiles.

<sup>6</sup> Sin embargo, el problema general que plantea Vázquez Pando, si un tratado puede afectar la distribución de competencias entre la Federación y los Estados, es un problema importante que, como el mismo Vázquez Pando dice, requiere de mayor estudio.

por el Senado, y ha sido promulgada por el presidente de la república y publicada en el *Diario Oficial*. Pero su ámbito de aplicación no es derecho nacional, ya que no se aplicará a las compraventas contraídas entre mexicanos, o celebradas o ejecutadas en el territorio nacional, sino a las compraventas internacionales, contraídas entre mexicanos y extranjeros. Se trata pues, de un derecho formalmente mexicano pero de aplicación supranacional.

No es esto una novedad en la Historia del Derecho. Semejante diversificación de estratos jurídicos sucedía en el Imperio Romano y en Europa de los siglos XIII a XVIII. En el Derecho Romano, se distinguía entre el *ius civile*, como derecho aplicable exclusivamente a los ciudadanos romanos, que tenían su propio órgano jurisdiccional (el pretor urbano), y el *ius gentium*<sup>8</sup> o derecho de gentes que se aplicaba a las relaciones de ciudadanos con extranjeros (*peregrini*), y que tenía también su propio órgano jurisdiccional (el pretor peregrino). Por otra parte, en la baja Edad Media, como resultado de las escuelas de juristas denominadas glosadores y comentaristas, surgió en Italia y luego se recibió en Francia, España, Alemania y demás países de la cristiandad europea, un derecho común (*ius commune*), que se aplicaba como derecho supletorio en los territorios que lo habían recibido, y especialmente en las situaciones que no estaban previstas por los derechos locales y en las relaciones entre personas que estaban vinculadas a distintos derechos territoriales.<sup>9</sup>

La convención viene a ser hoy, como lo fueron el *ius gentium* o el *ius commune*, un estrato jurídico diferenciado en el derecho mexicano. Esto plantea diversas formas de relación entre la convención y el derecho mexicano. Una de ellas es la autonomía de la convención respecto al derecho nacional; otra la aplicación del derecho nacional como norma subsidiaria de la convención, y otra la posible influencia de la convención en el derecho nacional. Al análisis de estas tres formas de relación se dedican los siguientes apartados de este trabajo.

## 5. La convención como derecho autónomo.

Teniendo la convención un ámbito de aplicación diferente del que tiene el derecho nacional, y constituyendo, por lo tanto un estrato jurídico diferenciado, resulta que debe interpretarse, no a la luz de los principios, historia, reglas, criterios y soluciones del derecho nacional, sino a la luz de sus propios principios y su propia historia. Así lo prevé su artículo séptimo, que se ocupa del método de interpretación.

El primer párrafo de dicho artículo dice que la convención debe interpretarse "teniendo en cuenta su carácter internacional". Esto significa, por argumenta-

<sup>7</sup> Evito el término "internacional", porque éste evoca el derecho que rige las relaciones entre naciones o entre Estados; la convención rige, en cambio, relaciones entre particulares.

<sup>8</sup> Véase ADAME, J. "El *ius gentium* como derecho mercantil internacional" en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, XIX, 56, mayo-agosto, 1986, p. 425 y ss., México.

<sup>9</sup> Una descripción general del proceso de gestación, difusión y recepción del derecho común en WIEACKER, F. *Historia del Derecho Privado en la Edad Moderna*, trad., por Francisco Fernández Jardón, Madrid, 1957, p. 34 y ss.

ción *a contrario*, que no puede ser interpretado como derecho nacional.

Los autores del proyecto de convención, sabedores de que preparaban un texto jurídico de aplicación supranacional, que tendría que ser observado por comerciantes y jueces de muy diversos sistemas jurídicos, procuraron redactarlo con un lenguaje común, que evitara, en lo posible, el uso de palabras técnicas, cuyo contenido podría ser diverso según que se relacionara con uno u otro sistema jurídico. Por éso no aparecen en la convención palabras como culpa, fuerza mayor, o mora. Estaban así procurando asegurar que la convención se interpretara no en relación a uno u otro derecho, sino como un derecho "internacional".<sup>10</sup> El segundo párrafo de dicho artículo séptimo prevé que las cuestiones no resueltas expresamente por la convención se resolverán "de conformidad con los principios generales en los que se base la presente convención", y sólo a falta de ellos, "de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado."

La conclusión que los comentaristas de la convención han extraído de estas disposiciones es que ella debe ser interpretada de acuerdo con sus propios principios y su propia historia. "Los principios de la convención son, según Bonell,"<sup>11</sup> los siguientes:

Buena fe (art. 7), autonomía de las partes (art. 6), consensualidad (art. 11 y 29-i), el de que toda comunicación entre las partes surte efecto a partir de la expedición (art. 27), y el de que toda demora en el pago causa intereses (art. 78).

Añade el citado artículo 7, párrafo primero, que la convención debe interpretarse procurando "la uniformidad en su aplicación". Esto hace necesario dice Bonell<sup>12</sup>, que los jueces que conocen de la aplicación de la convención tengan la posibilidad de conocer las sentencias que otros jueces hayan dictado en casos regulados por la convención.

En relación al derecho mexicano, la consecuencia de este carácter autónomo de la convención, es que los jueces no deben aplicarla teniendo en cuenta la legislación mercantil o civil mexicana; ni tampoco la doctrina que comenta esa legislación. Deben referirse a la historia y principios de la convención y a la doctrina que la comenta, sea de autores mexicanos, sea de autores extranjeros. Tampoco deben tener en cuenta los precedentes judiciales que haya respecto de compraventas regidas por la legislación nacional, ni siquiera los que constituyan tesis de jurisprudencia obligatoria; en cambio, sí deben tener en cuenta los precedentes judiciales que se hayan dictado en casos regidos por la convención, sean pronunciados por jueces mexicanos sean pronunciados extranjeros.

<sup>10</sup> En *Commentary*, obra que comenta uno por uno todos los artículos de la convención, en la que participan como comentaristas prestigiados juristas de diversos países, quienes fueron miembros del grupo de trabajo que preparó el proyecto o participantes en la conferencia que lo aprobó, todos los comentarios se inician con una referencia a la historia del artículo en los trabajos de UNCITRAL, en las convenciones de compraventa de la Haya y en las discusiones en la conferencia de Viena. En el comentario hecho por BONELL al art. 7 (p. 72 y ss) se afirma que la convención debe interpretarse sin relación a ningún derecho nacional, y en concordancia con sus propios principios e historia. En el libro de HONOLD, citado en nota 1, también se hace semejante recurso a la historia de la convención.

<sup>11</sup> BONELL, *Commentary*, p. 80.

<sup>12</sup> *Ibidem*, p. 91.

## 6. El derecho nacional como norma supletoria de la convención.

La propia convención prevé que el derecho nacional aplicable resuelva ciertas cuestiones de la compraventa internacional o relacionadas con ella, que se analizarán a continuación.

### a) Integración de normas

El artículo 7, párrafo 2, arriba comentado, dice que un problema relativo a materias que rige la convención,<sup>13</sup> que no encuentra solución expresa en las disposiciones de la misma y que no se puede solucionar mediante interpretación de sus disposiciones<sup>14</sup> o mediante integración de una norma o base de referencia a los principios de la convención, debe resolverse de acuerdo con el derecho nacional aplicable.

En este supuesto la referencia al derecho nacional aplicable viene a ser el último recurso y habrán de ser pocos los casos en que sea necesaria.

### b) Validez del contrato

Expresamente, la convención dispone (art. 4) que no regula lo relativo a la validez del contrato o de alguna de sus cláusulas. En estos ámbitos, por consiguiente, debe aplicarse el derecho nacional. Hace falta aclarar cómo opera esta suplencia. Respecto de la validez del contrato, debe entenderse que se aplica el derecho nacional para determinar si hubo un vicio en el consentimiento que haga que el contrato no surta efecto. Debe tenerse en cuenta que la convención dedica toda su segunda parte (arts. 14-24) a regular la formación del contrato de compraventa, esto es a determinar cómo se contrae y a partir de qué momento se perfecciona el contrato. Son estas disposiciones que, en sentido amplio, se refieren a la "validez" del contrato. A lo que se refiere el artículo 4, al hablar de "validez del contrato" es más bien a la impugnación de un contrato que aparentemente es válido, esto es que cumplió con las disposiciones previstas en la segunda parte de la convención, pero que por tener un defecto en el consentimiento no debe surtir efecto. Esto significa que serán resueltos conforme al derecho interno

<sup>13</sup> El Artículo 7 párrafo 2 habla de problemas que se refieren a "materias que rige la convención", y los artículos 2, 4 y 5 señalan materias que no rige la convención. La separación entre problemas no resueltos, pero referidos a materias que rige la convención, y problemas no resueltos, pero referidos a materias no regidas por la convención, no siempre es fácil. Ver VIS, W. C. "Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, no comprendida por la Convención de Viena de 1980", en *Anuario Jurídico X*, 1983, p. 12 y ss. México, quien propone que por "materias regidas" por la convención se entiendan exclusivamente aquellas que son tratadas en algún artículo de la convención.

<sup>14</sup> El artículo dice que las cuestiones que no estén "expresamente resueltas" se decidirán acudiendo a los principios de la convención y luego al derecho nacional aplicable. Parecería que la locución "expresamente resueltas" excluye la posibilidad de entender que una cuestión que no estuviera expresamente resuelta, pudiera solucionarse acudiendo a interpretación de los preceptos de la convención, (incluyendo la interpretación por analogía), pero como dice que debe solucionarse de acuerdo con los principios de la convención, y entre éstos se encuentran los relativos a su interpretación, se entiende que acepta el recurso a la interpretación.

todos los problemas relativos a la inexistencia, nulidad o anulabilidad del contrato, tales como los derivados del error en la determinación del objeto, inmoralidad o ilegalidad del contrato, engaño o intimidación, capacidad de las partes, poderes del representante,<sup>15</sup> etcétera. En México, la ley aplicable a estas materias sería, en principio, el Código de Comercio, pero como carece de disposiciones al respecto, se aplica supletoriamente el Código Civil del Distrito Federal.

c) *Efectos del contrato sobre la propiedad de las mercancías.*

La convención excluye su aplicación en este aspecto (art. 41-b). Si el comprador adquiere la propiedad por mero efecto del contrato, o por la entrega justificada con el contrato, o por el registro de mercancía recibida como efecto del contrato, son cuestiones que le son ajenas y que deberán resolverse conforme al derecho interno.<sup>16</sup>

No obstante, la convención sí señala que es obligación del vendedor (art. 30) transmitir la propiedad de las mercancías y entregarlas (art. 41) libres de "cualesquiera derechos o pretensiones de terceros".

Por consecuencia, si el vendedor no transmite la propiedad incumple una de sus obligaciones previstas en la convención, y el comprador tendrá los recursos que ésta dispone (arts. 45-52) para exigir la responsabilidad derivada de ello. La suplencia del derecho interno en este punto tiene como finalidad determinar si el vendedor cumplió o no su obligación de transmitir la propiedad; en otras palabras, el derecho interno determinará todo lo que tiene que hacer el vendedor para que el comprador adquiriera la propiedad de las mercancías.

Y si el vendedor entrega mercancías gravadas por un derecho real, por ejemplo, por un derecho de prenda, entonces, de acuerdo con la convención, incurre en incumplimiento de sus obligaciones, por entregar mercancías que no son conformes con el contrato, y podrá el comprador exigir responsabilidad, de conformidad con lo previsto en los artículos 45 a 52 de la misma. El derecho interno servirá para determinar si existen o no tales derechos de tercero.

Entre los derechos o pretensiones de tercero que puede haber respecto de las mercancías destacan los fundados en la propiedad industrial o intelectual. La convención también precisa las responsabilidades que tiene el vendedor en este aspecto (art. 42), así como los recursos que tiene el comprador para exigirla. Al derecho interno, corresponde aquí también determinar si existen o no tales derechos y pretensiones.

La cuestión sobre la propiedad de las mercancías, en algunos derechos, como el mexicano, suele relacionarse con el momento de transmisión al comprador del

<sup>15</sup> Con el objeto de uniformar las reglas relativas a los efectos de la representación en el contrato de compraventa internacional, se ha aprobado la Convención sobre representación en la compraventa internacional de mercaderías, que rige las relaciones entre el representante, del comprador o del vendedor, y las personas que contratan con él; México ya la ratificó (publicada en el *Diario Oficial* el 22 de febrero de 1988, pero todavía no entra en vigor).

<sup>16</sup> Debe considerarse que el objeto de la compraventa internacional son mercancías, es decir bienes fungibles, que no suelen ser cosas sobre las que se planteen cuestiones de propiedad. Sin embargo, también pueden ser objeto del contrato maquinarias, vehículos automotores, piezas de arte y otras específicas que sí dan lugar a este tipo de problemas.

riesgo por pérdida o deterioro de las mercancías debidos a caso fortuito. En la convención no se da tal conexión, y hay todo un capítulo (art. 66-70) sobre la materia. Como la convención, en las materias que regula, prevalece sobre el derecho interno, debe concluirse que sus reglas sobre el riesgo se aplican, independientemente de quien sea, de acuerdo con el derecho interno, el propietario de las mercancías.

d) *Responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías.*

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

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

e) *tipo de interés.*

La convención establece que quien demore en pagar el precio o cualquier suma adeudada por virtud del contrato debe pagar intereses moratorios, además de la indemnización por daños y perjuicios que pudiera corresponder (art. 78). Este fue uno de los artículos más debatidos en la Conferencia de Viena. El proyecto presentado a la conferencia no tenía esta disposición sobre intereses moratorios, pero la conferencia decidió nombrar una comisión especial que prepara un proyecto de artículo sobre esta materia; ésta presentó tres proyectos, y finalmente aprobó el que aparece hoy como art. 78. La dificultad principal estribada en la determinación del tipo de interés.

El art. 78 no determina el tipo de interés que deberá cobrarse, por lo que se entiende que su determinación deberá fijarse o de acuerdo con el derecho interno, o a discreción por el juez. Honnold<sup>17</sup> dice que es preferible dejar la determinación del tipo a criterio del juez, porque así se evitan los problemas de determinar cuál es el derecho interno aplicable, cuáles serían las normas de ese

<sup>17</sup> *Ibidem.*

derecho aplicable, y si esas normas son contrarias a la convención. Nicholas,<sup>18</sup> en cambio, dice que la determinación deberá hacerse por las normas del derecho interno aplicable, y solo a falta de ellas podrá hacerla el juez. En México, se aplicaría el Código de Comercio, art. 362 que prevé un interés al tipo de 6% anual, que resulta bajo en relación al tipo de interés de créditos en monedas fuertes en el mercado financiero internacional.

f) *Acción restitutoria en caso de rescisión del contrato.*

La convención prevé que en caso de resolución del contrato, si una parte ha cumplido total o parcialmente, tiene derecho a exigir la restitución de lo que hubiere entregado (art. 81-2).

La convención dispone expresamente los recursos que tiene el comprador o el vendedor en caso de incumplimiento del contrato de la otra parte (arts. 45 a 52 y 61 a 65), pero no dice con qué acción podrán exigir la restitución en caso de resolución del contrato.

D. Tallon<sup>19</sup> dice que deberá procederse conforme a la acción que prevé el derecho interno aplicable.

Pero debe tenerse en cuenta que en la convención hay disposiciones que definen cómo debe hacerse la restitución. Así, el propio art. 81, en su párrafo 2, dice que la restitución debe ser simultánea cuando ambas partes tengan algo que restituirse. El art. 82-1 dice que el comprador debe restituir las mercancías, por regla general, en un estado “sustancialmente idéntico” al que tenían cuando las recibió. Y el art. 78, que establece la obligación de pagar intereses moratorios, también se aplica al vendedor que debe restituir el precio cobrado.

## **7. Influencia de la convención en el derecho interno.**

En principio, la convención no tiene por qué aplicarse respecto de compraventas internas. Respecto de ellas rigen los códigos civiles locales, si se trata de compraventas civiles, o el Código de Comercio, cuando son de carácter mercantil.

El Código de Comercio prevé que a falta de normas se aplique supletoriamente el derecho común. Por “derecho común” generalmente se entiende el Código Civil del Distrito Federal.

La convención, sin embargo, pudiera regir compraventas internas, en tanto que sus disposiciones valieran como costumbre, en casos no resueltos por la legislación aplicable, es decir, como costumbre, no derogatoria de la ley, sino supletoria.

Esto sería especialmente interesante en lo relativo a la formación del contrato entre ausentes, materia a la que la convención destina toda la segunda parte, y que, en cambio, tiene una regulación muy deficiente en el Código de Comercio. En las compraventas mercantiles, incluso podría pensarse que valiera como costumbre que supliera el Código de Comercio con preferencia al derecho

<sup>18</sup> *En Commentary*, p.570.

<sup>19</sup> D. Tallon, *Commentary*, p. 605.

común.<sup>20</sup> Esto es, que lo no regulado en materia de compraventa por el Código de Comercio (que es mucho), fuera resuelto por la convención, aplicable como costumbre mercantil, y sólo a falta de solución en ella, se acudiría al derecho común.<sup>21</sup>

También es posible que la convención influya para una reforma legislativa del Código de Comercio. Esto sería conveniente, porque así los comerciantes mexicanos tendrían reglas semejantes en el comercio nacional y en el internacional, lo que facilitaría el cumplimiento de sus responsabilidades. Una influencia de este tipo tuvieron las convenciones que México ratificó en materia de derecho internacional privado y cooperación procesal internacional, que originaron la reforma del Código Civil del Distrito Federal, del Código Federal de Procedimientos Civiles y del Código de Procedimientos Civiles del Distrito Federal.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Esta es la opinión de Jorge Barrera Cufi, en *Diccionario Jurídico Mexicano*, 2a. ed., voz: "Derecho Mercantil". Mantilla Molina tiene la opinión contraria.

<sup>21</sup> Esto depende de la solución que se dé al papel de la costumbre mercantil como norma supletoria del Código. No hay disposición expresa que diga que en materia de compraventa es supletoria la costumbre antes que el derecho común. Sí la hay, en cambio, respecto de la materia de títulos y operaciones de crédito (art. 2 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). En el *Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985*, no se encuentra ninguna tesis jurisprudencial de la Suprema Corte que defina el papel de la costumbre como fuente del Derecho Mercantil. El tema requiere más estudio.

<sup>22</sup> Reformas publicadas en el *Diario Oficial* el 7 y 12 de enero de 1988, inspiradas en las siguientes convenciones, entre otras: *Convención sobre el reconocimiento y ejecución de normas extranjeras*, (publicadas en el *Diario Oficial* el 22 de junio de 1971) *Convención Interamericana sobre recepción de pruebas en el extranjero* (publicada en el *Diario Oficial* el 2 de mayo de 1978), *Convención Interamericana sobre normas generales del Derecho Internacional Privado* (publicada en el *Diario Oficial* el 21 de septiembre de 1984).