

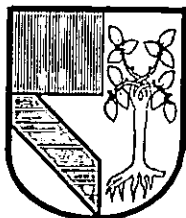
308909

10

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

---

**FACULTAD DE DERECHO**  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



**CONSIDERACIONES SOBRE LA AUTONOMÍA E  
INTERPRETACIÓN DEL NUEVO DERECHO UNIFICADO,  
CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE CONTRATOS  
DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

**TESIS**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA

**ANA LUISA GONZÁLEZ DEL MAZO**

**DIRECTOR DE TESIS: DRA. HERNANY VEYTIA**

MEXICO, D.F.

2000

27/2000



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi padre ... mi piedra angular, mi ángel protector, mi ejemplo de vida.

A mi madre ... mi incansable apoyo, mi eterno amor.

A mi hermana... mi mejor amiga, ese lazo de complicidad imperecedero.

A mis abuelos... ese cúmulo de ternura incondicional que ha sido decisivo y  
fundamental en mi vida.

A mis tíos y primos... por el gran significado que su presencia ha aportado a mi  
vida.

A Luis Miguel, por que esto es sólo el principio de un largo camino.

A Dios ... por haber tocado mi vida ... siempre a Él.

## ÍNDICE

### **Consideraciones sobre la autonomía e interpretación del nuevo derecho unificado, Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías**

Índice	i
Introducción	iii
<b>CAPITULO I. Antecedentes Históricos</b>	
1.1 Apunte Histórico al proceso de unificación de la compraventa internacional de mercaderías	1
1.2 De UNIDROIT a las Convenciones de la Haya de 1964	3
1.3 La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y la Convención de Viena de 1980	6
<b>CAPITULO II. El artículo 7 de la Convención: Búsqueda de un afán unificador.</b>	
2.1 La Convención: Uniformidad lingüística, ¿Uniformidad práctica?	9
2.2 Antecedentes legislativos del Artículo 7 de la Convención	11
2.3 Principios Interpretativos de la Convención	18
2.3.1 Interpretación Internacional	19
2.3.1.1 Métodos complementarios para alcanzar la uniformidad en la aplicación de la Convención	22
2.3.1.1.1 Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales	22
2.3.1.1.2 Costumbre, usos y prácticas	26
2.3.1.1.3 Jurisprudencia	27
2.3.1.1.4 Doctrina	30
2.3.1.1.5 Derecho Comparado	30
2.3.1.1.6 Historia Legislativa	32
2.3.1.1.6.1 Caso Fothergil	33
2.3.1.2 Posibles soluciones al problema de interpretación de disposiciones ambiguas y/u oscuras de la Convención	39
2.3.2 La Buena Fe como principio de interpretación de la Convención	42
2.3.3 Integración de normas para resolver Lagunas.	49
2.3.3.1 Lagunas a cubrir mediante la aplicación de la	

Convención	50
2.3.3.2 Integración de las Lagunas al amparo de los principios generales	54
2.3.3.2.1 Método de la analogía para solucionar el problema de las Lagunas	58
2.3.3.2.2 Interpretación basada en los principios generales del derecho subyacentes en la propia Convención	60
2.3.3.3 Resolución de controversias interpretativas de conformidad con la ley doméstica aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado	64
2.3.3.3.1 Reglas de Conflicto de Leyes	67
2.3.3.3.1.1 Teorías y Técnicas Complementarias a las Reglas de Conflicto.	68
2.3.3.3.1.2 Aplicación de las Reglas de Conflicto	70
2.3.3.3.1.3 Aplicación de las Reglas de Conflicto en Caso de Arbitraje	73

**CAPITULO III.- La Irrevocabilidad de la oferta en la Convención: ¿fracaso de un afán unificador?**

3.1 Introducción al problema interpretativo del artículo 16 de la Convención	77
3.2 Planteamiento del caso ficticio	78
3.2.1 Análisis del Artículo 16 de la Convención	81
3.2.2 Análisis de las diferentes posturas legales en torno a la revocación de la oferta	82
3.2.2.1 Common Law	82
3.2.2.2 Derecho Escandinavo	84
3.2.2.3 Tradición Civilista	85
3.2.2.3.1 Francia	85
3.2.2.3.2 España	85
3.2.2.3.3 América Latina	86
3.2.2.3. República Federal Alemana	89
3.2.3 Análisis de la historia legislativa del artículo 16 de la Convención	91
3.2.4 Solución al caso práctico	95
3.2.4.1 Postura de D	96
3.2.4.2 Postura de S	103
3.2.4.3 Consideraciones del Tribunal en cuanto a la interpretación del caso práctico	111
Conclusiones	114
Bibliografía	

## INTRODUCCIÓN

La unificación del derecho en materia de compraventa de mercaderías se constituye en la actualidad en la premisa fundamental y razón de la creación de diversos organismos, como consecuencia del auge de las relaciones comerciales entre los particulares que rebasan las fronteras territoriales y sobrepasan las barreras costumbristas de sus sistemas legales.

Estamos sin duda frente al surgimiento de una nueva "*lex mercatoria*" cuya larga tarea es regular de manera eficaz los nuevos vínculos jurídicos que unen a los actores de un mundo cada vez más globalizado, tarea por demás ardua si tomamos en cuenta los siglos de arraigo a las diferentes tradiciones legales que han creado paradigmas jurídicos difíciles de romper.

Sin embargo, el lento engranaje para llegar a la meta del afán unificador se encuentra en una etapa decisiva del camino, en la que todavía la autonomía del derecho unificado no se puede considerar como una única realidad, pero en la que se sientan bases sólidas para lograr la aplicación universal de un derecho privado que rija a todos los habitantes de la orbe.

Dichas bases encuentran un fuerte soporte en la aprobación del texto de la Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías el 11 de abril de 1980, en el seno de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, y cuyas disposiciones son el resultado de una serie de compromisos asumidos por los diferentes delegados de todos los sistemas legales y económicos en el mundo, que redactaron y aprobaron su texto.

En este sentido, la premisa fundamental que hoy debemos plantearnos para dar un paso adelante en el proceso evolutivo de la unificación del derecho mercantil internacional, y en concreto en la materia de compraventa de mercaderías, es el método y principios interpretativos que se apliquen a las disposiciones contenidas en los textos ya existentes por parte de juzgadores y árbitros.

Por lo anterior, la interpretación uniforme de los conceptos contenidos en los textos unificados en materia de derecho mercantil internacional suponen la base fundamental del otorgamiento de autonomía e internacionalidad a los preceptos contenidos en los mismos.

En el presente trabajo se analiza a profundidad el contenido del artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías que establece los parámetros generales, los principios y las reglas de interpretación de dicho texto, teniendo como finalidad dar una guía a los intérpretes y aplicadores del derecho de la importancia que reviste interpretación de un cuerpo legislativo autónomo como dicha Convención y de la aplicación de las diferentes herramientas interpretativas que la misma otorga.

En este sentido, este análisis intenta resaltar la importancia de dar un enfoque unificador a dicha interpretación, la cual debe, en la medida de lo posible, ser desprovista de todo argumento jurídico-territorialista que vaya en contra del afán universalista de la Convención antes citada.

En el capítulo tercero de este trabajo se analiza un caso concreto de aplicación práctica en el que se analizan los posibles recursos interpretativos a un caso ficticio concreto que versa sobre la interpretación del artículo 16 de la multicitada Convención, el cual contiene las reglas sobre la revocabilidad de la oferta en la fase de la formación del contrato y las excepciones a dicho principio general.

Por último, daremos una conclusión a las argumentaciones interpretativas de cada parte con base a dicho caso práctico, para finalizar con una serie de consideraciones acerca del fracaso o éxito del afán unificador de la Convención antes mencionada.



# CONSIDERACIONES SOBRE LA AUTONOMÍA E INTERPRETACIÓN DEL NUEVO DERECHO UNIFICADO, CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

## CAPITULO I

### Antecedentes Históricos

#### 1.1 Apunte Histórico al proceso de unificación de la compraventa internacional de mercaderías

La búsqueda de seguridad y estabilidad en las relaciones comerciales internacionales es el motor sobre el que gira el movimiento de unificación internacional cuyo eje principal es el contrato de compraventa. El auge que experimentaron a principios de siglo los intercambios comerciales, debido a la mejora y rapidez de los medios de transporte, motivó la necesidad imperiosa de unificar internacionalmente el derecho sustantivo y el aplicable a los intercambios comerciales internacionales.<sup>1</sup>

Múltiples son los esfuerzos unificadores que a lo largo del presente siglo tratan de sustituir las reglas nacionales por un conjunto de disposiciones más adecuadas para satisfacer los intereses de la comunidad internacional de comerciantes<sup>2</sup>. Esfuerzos susceptibles de enmarcarse en diferentes instrumentos

---

<sup>1</sup> Quiñónez Escamez, A., "El relativo éxito de la Conferencia de la Haya en materia de venta: el Convenio sobre ley aplicable a la compraventa internacional de mercancías (1986)", Revista Jurídica de Cataluña, 1993, no. 2, pg. 105. Marín, López, A. "El Convenio sobre la ley aplicable a la venta internacional de mercancías de 1985", Revista de Derecho Mercantil, 1988, Nos. 189-190, pg. 467.

<sup>2</sup> Para una descripción sintética del largo proceso de unificación del derecho mercantil internacional puede consultarse la "Introducción histórica al Proyecto de Convención sobre los contratos de

desde las Convenciones hasta las meras guías jurídicas, lo que conduce al problema de cómo coordinar ese entramado de cuerpos legales<sup>3</sup>. Y es que la labor unificadora realizada por organismos internacionales, entre otros, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o, en sus siglas en inglés, UNCITRAL), La Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado, el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), y la Cámara de Comercio Internacional (CCI), da lugar al resurgimiento de una nueva Lex Mercatoria marcada por la nacionalidad e internacionalidad como los dos polos entre los que transcurre una corriente que se ha convertido en uno de los signos de nuestro tiempo: la universalidad global del mundo de hoy.

La elaboración de este nuevo derecho común es algo que tiene y tendrá importantes consecuencias prácticas, en tanto que facilita los intercambios de bienes capitales y servicios en un mundo que tiende a la globalización económica. También tiene una importancia teórica relevante, en tanto que implica la concepción del Derecho, ya no como ley de un Estado Territorial, sino como un ordenamiento supranacional.

Una de las características comunes a todos los textos de elaboración y aplicación en foros internacionales es el de la extrema lentitud en su creación. La Convención de Viena es un exponente claro del camino evolutivo hacia la adopción de un instrumento de derecho uniforme con vocación universal. Mutación histórica que en el caso de la compraventa envuelve diversas instituciones de

---

compraventa internacional de mercaderías" preparada por la Secretaría jurídica de UNCITRAL, (A/CONF.97/5), en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, Viena 10 de marzo al 11 de abril de 1980. Documentos oficiales (A/CONF.97/19), Nueva York: Naciones Unidas, 1981, pg. 3, 4 y 5. Los trabajos preparatorios de la Conferencia de Viena se encuentran precisamente en estos Documentos Oficiales (Official Records), así como, en el Anuario de la UNCITRAL (Yearbook)(vol.I-X). Ver también, Honnold, John, "Documentary History of the Uniform Law for International Sales. The studies, the deliberations and decisions that led to the 1980 UN Convention with introductions and explanations", Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer/Netherlands, 1989.

<sup>3</sup> Bonell, Michel Joachim, "International Uniform Law in Practice -Or Where the Real Trouble Begins". American Journal of Comparative Law, 1990, vol. 38, No. 4, pg. 870.

marcado acento internacional y diversas generaciones de juristas con el objetivo de lograr que la compraventa se rija por reglas comunes adoptadas por todos y adaptadas a la práctica comercial internacional.

## 1.2 De UNIDROIT a las Convenciones de la Haya de 1964

El camino hacia un ordenamiento uniforme del comercio internacional se inició en abril de 1930 cuando se tomó la iniciativa en el seno del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado -conocido como UNIDROIT o Instituto de Roma- de nombrar un Comité encargado de elaborar un Proyecto de Reglas Uniformes sobre la compraventa internacional. A estos efectos se prepararon dos proyectos: uno sobre formación del contrato y otro sobre el derecho de venta, que fue elaborado en base a un trabajo del profesor Ernst Rabel.

Se presentó un segundo proyecto en 1939 conteniendo las observaciones hechas por los Estados miembros de la Sociedad de Naciones, más el trabajo del Instituto de Roma se interrumpió durante la Segunda Guerra Mundial.

Pasada la guerra, el gobierno holandés convocó a una conferencia, a la que asistieron representantes de los 20 gobiernos la cual, después de examinar el último proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de reelaborarlo. La comisión produjo dos nuevas versiones: una en 1956, que fue comentada por los gobiernos y organismos internacionales interesados, y a partir de ella hizo una segunda versión, dada a conocer en 1963, que fue bien recibida.

Por otra parte, mientras se discutían los proyectos de una ley uniforme sobre la compraventa internacional, que en realidad sólo se trataba sobre las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, UNIDROIT elaboró otro

proyecto de ley uniforme sobre la formación del contrato de compraventa internacional, dado a conocer en 1959, que también fue bien acogido.

Habiendo un amplio consenso en cuanto a propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno holandés convocó a otra conferencia, que se reunió en 1964, con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 Estados y observadores de cuatro más y de seis organismos internacionales<sup>4</sup>.

Tras tres semanas de trabajo intenso, el día primero de julio se adoptaron dos Convenciones: una relativa a un Derecho uniforme sobre compraventa internacional de mercaderías, que incorporaba como anexo una ley uniforme: Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (L.U.V.I., o en sus siglas en inglés U.L.I.S.), y otra Convención sobre un Derecho Uniforme sobre Formación de Contratos que igualmente incorporaba una ley uniforme sobre el tema: Ley Uniforme sobre Formación de contratos de Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (L.U.F., U.L.F.)<sup>5</sup>.

La Convención de la Haya sobre la compraventa de mercaderías entró en vigor el 18 de agosto de 1972 al adherirse a ella Bélgica, Gambia, Holanda, Israel, Italia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania y San Marino. La Convención sobre formación lo hizo el 23 del mismo mes y año, cuando la ratificaron los mismos países con excepción de Israel. Sin embargo, dichas Convenciones no llegaron a tener éxito por diversas razones. En primer lugar, y quizás la más importante, debido a la escasa representación mundial de los países en desarrollo y de los Estados de la Europa del Este<sup>6</sup>, lo que junto a la rapidez de redacción se tradujo en un estilo y contenido de las

---

<sup>4</sup> Adame, Jorge, "El contrato de compraventa internacional", Ed. McGrawHill, México, 1994, p. 10.

<sup>5</sup> Kahn, P. "La Convention de La Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels", Revue Trimestrielle du Droit Commercial, vol 17, 1964, pg. 716; ver también Schmidt, F. "The International Contract Law in the Context of Some of its Sources", American Journal of Comparative Law, Nos. 1965-1966, vol.14, pg. 24.

<sup>6</sup> Eörsi, G. "A propos the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods". American Journal of Comparative Law, vol.31, 1983, no. 2, pg. 335.

reglas claramente influenciado por los juristas de formación civilista que eran los principales integrantes del Comité de Redacción<sup>7</sup>. A esto hay que unir el hecho del escaso número de países que ratificaron ambas o sólo una de ellas. Por todas estas razones no es de extrañar el rechazo de las naciones menos favorecidas hacia un texto en el que no habían participado y que no reflejaba sus intereses en el comercio internacional.

El valor de estas Convenciones es en la actualidad prácticamente nulo. De conformidad con el artículo 99-3 de la Convención<sup>8</sup> todo Estado que ratifique, acepte, apruebe o se adhiera a dicha Convención, deberá denunciar, en el caso que sea parte, la Convención de la Haya sobre la venta de 1964, o la Convención de la Haya sobre formación de 1964, o ambas Convenciones al mismo tiempo. Es importante destacar que una función esencial de estas convenciones hoy en día es servir como antecedente para interpretar la Convención, como parte de su historia legislativa.

Cabe destacar el esfuerzo unificador realizado en América Latina, específicamente en Argentina con el *Proyecto de Ley Uniforme sobre Venta Internacional de Bienes Muebles* conocido como *El Proyecto de Buenos Aires*, aprobado en la Segunda Reunión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos de la O.E.A. que se reunió en Buenos Aires en mayo de 1953. Dicho proyecto fue aprobado en la Convención de la Haya en 1964.

---

<sup>7</sup> "La doctrina uniforme es unánime al señalar como una de las principales debilidades de las leyes la falta de participación -en la elaboración de ese derecho uniforme del comercio internacional- de los países del 'tercer mundo' o en vías de desarrollo. Si bien es cierto que en la mayoría de esos países el proceso de descolonización finalizó con posterioridad a la elaboración de las leyes del 64, por lo que no pudieron participar en la Conferencia como Estados soberanos e independientes; si resulta contradictorio, o al menos 'extraño', que en el afán de conseguir una normativa uniforme con pretensiones de alcance mundial, no se tuvieran mínimamente en cuenta los intereses propios y específicos de esos países. Así no es de extrañar que se negaran a aceptar un Derecho en cuya elaboración no habían participado"; Gondra, J.M., "La Moderna Lex Mercatoria y la unificación del Derecho del comercio internacional", Revista de Derecho Mercantil, 1973, No. 127, pg.13.

<sup>8</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, versión oficial en español en NACIONES UNIDAS (A/CONF.97/19); Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 10 de marzo-11 de abril de 1980). Documentos Oficiales, (Nueva York 1981); en lo sucesivo citada como *la Convención*.

### 1.3 La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y la Convención de Viena de 1980

Tras el escaso éxito de las Leyes Uniformes, el representante de Hungría ante las Naciones Unidas presentó un Memorándum en el que solicitaba la adopción de las medidas necesarias para promover la armonización y la unificación del derecho del comercio internacional. A resultas de esta iniciativa se constituyó la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL)<sup>9</sup> que decidió centrar sus esfuerzos sobre la compraventa. UNCITRAL decidió pedir a los Estados miembros de la ONU que opinaran sobre las convenciones aprobadas de la Haya y expresaran su intención de ratificarlas o no.

Como respuesta a las observaciones recibidas, UNCITRAL decidió en su segundo periodo de sesiones (1969), establecer un grupo de trabajo, al frente del cual estuvo el jurista mexicano Jorge Barrera Graf, quien elaborara un proyecto de convención sobre la compraventa internacional que, teniendo en consideración la diferencia de grados de desarrollo entre los países miembros, pudiera obtener una aceptación más amplia que la que recibieron las Convenciones de la Haya.

El nuevo grupo de trabajo elaboró dos nuevos documentos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en la Haya, que fueron aprobados por UNCITRAL en sus sesiones décima y décima primera (1978-Nueva York), donde unió ambas materias, dando como resultado un Proyecto de Convención que recibió la

---

<sup>9</sup> UNCITRAL vio la luz el 17 de diciembre de 1966 mediante la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General. En esta resolución se contiene el reglamento básico de UNCITRAL. Ver, Establecimiento de la UNCITRAL: resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, en Anuario de la UNCITRAL, vol. I: 1968-1970, pg. 68 y siguientes.

aprobación unánime por parte UNCITRAL<sup>10</sup>. Este proyecto, con 82 artículos, fue presentado a la Asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978.

Con la finalidad de poder trabajar sobre este Proyecto, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la convocatoria de una Conferencia Diplomática, y se pidió al Secretario General que elaborara un proyecto de las disposiciones relativas a la aplicación, reservas, y otras disposiciones finales que podría tener esa convención en caso de ser aprobada. Dicha Conferencia Diplomática se celebró entre el 10 de marzo y el 11 de abril de 1980, y participaron 62 naciones, más un Estado (Venezuela) que participó como observador y 8 organizaciones internacionales. Sus trabajos se realizaron en doce sesiones plenarias y en reuniones de dos comisiones especiales.

En las primeras cinco sesiones plenarias se instaló la conferencia y se nombraron las dos comisiones especiales. La primera comisión se ocupó de discutir (en 38 reuniones) el proyecto preparado por UNCITRAL. La segunda comisión discutió en 9 sesiones el proyecto de disposiciones finales preparado por el Secretario General, y elaboró un protocolo de enmiendas a la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de las Mercaderías.

Casi todas las disposiciones del Proyecto de Convención de UNCITRAL de 1978 fueron aprobadas por la Conferencia Diplomática, aunque se hicieron cambios, sobre todo, en aras de una mayor claridad en la redacción del texto. Al final de la Conferencia se votó artículo por artículo, siendo aprobada el 11 de abril de 1980 (por 42 votos a favor y 9 abstenciones) la Convención de Naciones Unidas que establece un Derecho Uniforme para las Compraventas Internacionales de Mercaderías, cuyas versiones oficiales están en idioma árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

---

<sup>10</sup> Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11º período de sesiones (Nueva York, 30 de mayo a 16 de junio de 1978) (A/33/17), en Anuario de la UNCITRAL, vol.IX: 1978. El texto del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aparece, junto con el Comentario al mismo preparado por la Secretaría, Doc. A/CONF.97/5, pg. 5 y siguientes; en A/CONF.97/19.

El primero de enero de 1989 entró en vigor en nuestro país la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en lo sucesivo la Convención), marcando así una nueva etapa dentro del derecho mercantil internacional en México, iniciándose un período de transformación paulatina dirigido hacia la aceptación de una uniformidad legislativa internacional que sobrepase las barreras territoriales.



## CAPITULO II

### El Artículo 7 de la Convención: Búsqueda de un afán unificador.

#### 2.1 La Convención: Uniformidad lingüística, ¿Uniformidad práctica?

A través de la historia legislativa de carácter internacional tendiente a la unificación de los diferentes sistemas legales en un solo cuerpo legislativo autónomo, aplicable en cualquier territorio del orbe, sin importar su tradición jurídica, la idea subyacente y subconsciente de todos estos esfuerzos es lograr una meta común: la plena uniformidad en la aplicación de dichos textos completamente desvinculada de alusiones de carácter jurídico-nacional.

¿Es esto una visión realista o más bien con tonos idealistas tendiente a lograr un verdadero sistema jurídico supranacional que rompa con toda barrera costumbrista, tradicionalista o territorial? O por el contrario, ¿estaremos en una etapa específica comprendida dentro de un lento pero seguro camino hacia la total unificación jurídica en donde en última instancia este tan comentado derecho supranacional ya no coexista con ningún otro compendio legislativo y se constituya en derecho vigente en todo el planeta?

Estas son solo especulaciones. Lo cierto y concreto es que la unificación internacional de normas jurídicas en este momento de la historia legislativa conlleva una serie de dificultades y obstáculos que deben ser estudiados y paulatinamente superados. Las leyes utilizan a menudo conceptos como "*consideration*", "*trust*" y "*torf*", invenciones jurídicas locales que carecen de conceptos equivalentes en otros sistemas legales.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> John Honnold, "The Sales Convention in Action- Uniform International Words: Uniform Application?", Journal of Law and Commerce, vol. 8, 1998, pg. 207.

En consecuencia, la clave para la aplicación sustantiva uniforme de cualquier cuerpo legislativo de carácter internacional radica en su interpretación. Es por eso que la interpretación de una ley uniforme, en este caso de la Convención, es de particular importancia. Cualquier legislación, sea de origen nacional o internacional, trae aparejada interrogantes concernientes al significado preciso de su contenido. Más aún, dicha legislación, por su propia naturaleza, no está capacitada para anticipar y comprender la solución a todos los problemas y casos concretos que le serán aplicados en el futuro. Cuando se aplican leyes de carácter interno a un caso en específico, su interpretación está basada en principios establecidos de acuerdo con los criterios de interpretación correspondientes a cada sistema legal. La situación se torna complicada con respecto a instrumentos legislativos que, aunque incorporados formalmente en los sistemas legales nacionales, han sido formulados y acordados a nivel internacional.

En el caso particular que nos ocupa, el largo proceso de unificación alcanza con la Convención un paso adelante en los obstáculos que hicieron que las Leyes Uniformes de 1964 fracasaran en su intento de convertirse en un verdadero derecho universal codificado. Este resultado se convertiría en papel mojado de no ser por el esfuerzo de los redactores de UNCITRAL por lograr la incorporación de una regla que reconociese una interpretación autónoma y autosuficiente de la normativa convencional uniforme.<sup>12</sup>

Así, las reglas de interpretación de la Convención son un elemento fundamental de la misma, pues constituyen el punto de partida para obtener una doctrina común acerca de su contenido. De esta manera, el artículo 7 de la Convención se perfila como elemento fundamental para alcanzar el objetivo fundamental de dicha Convención, que es conseguir la uniformidad en el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercaderías, ya que no basta con

---

<sup>12</sup> Perales Viscasillas, Ma. del Pilar, "Una aproximación al artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Mercantil Internacional (Aplicaciones concretas en la parte II de la Convención)", Universidad Carlos III de Madrid, pg. 6.

tener un acuerdo respecto de un texto escrito, sino que, además, es necesario que la interpretación de ese texto hecha por juristas, jueces y árbitros pertenecientes a los más diversos sistemas jurídicos, sea también uniforme, o al menos, se haga a partir de reglas comunes.<sup>13</sup>

## 2.2 Antecedentes legislativos del Artículo 7 de la Convención.

La L.U.V.I.,<sup>14</sup> contenía dos estipulaciones que directa o indirectamente se enfocaban a desentrañar el problema de su interpretación. En primer lugar, se establecía en términos generales que:

*“Las reglas del derecho internacional privado deben ser excluidas para el propósito de la aplicación de la presente Ley, con sujeción a cualquier estipulación en contrario contenida en la citada Ley”  
(Artículo 2)*

Por otro lado, al hacer referencia al problema específico del subsanamiento de lagunas, el mismo ordenamiento estableció lo siguiente:

*“Las cuestiones concernientes a materias reguladas por esta Ley que no estén expresamente establecidas en ellas deberán establecerse de conformidad con los principios generales en que la presente Ley esta basada” (Artículo 17)*

De estas dos afirmaciones se desprende que la L.U.V.I., tenía la intención de constituirse como un cuerpo legislativo autónomo sin ningún tipo de

---

<sup>13</sup> Adame G, Jorge, op.cit, pg. 67

<sup>14</sup> Ley Uniforme sobre venta internacional de mercaderías.

interferencias en cuanto a su interpretación y aplicación de los diferentes sistemas legales existentes.<sup>15</sup>

En UNCITRAL, la aproximación revolucionaria que se dio con respecto a la interpretación de la L.U.V.I fue tanto aprobada como criticada. Aquéllos que se inclinaron por el artículo 17 de la L.U.V.I. afirmaron que dicha estipulación era necesaria para enfatizar que la Ley Uniforme era un instrumento internacional que debía ser interpretado y aplicado de manera uniforme. Después de todo, de acuerdo con esta postura, si los tribunales fueran autorizados para recurrir a la legislación doméstica, esto anularía en la mayoría de los casos la aplicación de Ley Uniforme que los redactores e incluso las partes hubieran querido que tuviese. En concordancia, esto implicaría una gran inseguridad jurídica para las partes, pues las reglas de derecho internacional privado referentes a la determinación de la elección de la ley nacional que debe aplicarse a cada caso en concreto son confusas y no son uniformes.

En oposición a esta corriente de ideas, hubo otra postura que afirmó que las medidas tomadas para la interpretación de la L.U.V.I., eran inadecuadas, ya que no se especificaban los principios generales en que la mencionada Ley estaba basada y que era cuestionable si esos principios podían siquiera encontrarse dentro del texto de la misma. Además, la idea de considerar a una Ley Uniforme como totalmente separada de las leyes domésticas existentes era totalmente rechazada. Se señaló que algunas materias importantes relacionadas con la compraventa de mercaderías no estaban contempladas en esta Ley. Por otro lado, la citada Ley contenía una serie de estipulaciones que hacían alusión a términos específicos utilizados en determinados sistemas legales, por lo que el sugerir que dichos términos debían ser interpretados sin tomar en cuenta el derecho nacional del cual proviene era una medida impráctica y poco realista.

---

<sup>15</sup> Bonnell, Michael Joachim, Bianca, C.M., "Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention", Giuffré Editore, Milán, 1987, pg. 66., de aquí en adelante citado como Bianca-Bonell.

En la primera sesión del Grupo de Trabajo en 1970, diversas propuestas fueron formuladas para la revisión del artículo 17 de la L.U.V.I. Por otro lado, se sugirió que el texto fuera reelaborado y redactado como sigue:

*“La presente ley deberá ser interpretada y aplicada de conformidad con los principios en ella contenidos y sus propósitos, incluyendo la promoción de la uniformidad en la Ley de compraventas internacionales.”*

Por otro lado, otra propuesta fue que la disposición fuera borrada completamente o modificada por completo para incluir de manera expresa la estipulación de que el derecho internacional privado debía aplicarse para las cuestiones reguladas más no establecidas expresamente en la L.U.V.I. Una tercera propuesta fue la de combinar las dos propuestas anteriores adicionando al final de la primera propuesta *“de otro modo, las reglas del derecho internacional privado deberán aplicarse”*.

Ninguna de estas propuestas fue apoyada por el Grupo de Trabajo. A petición de UNICTRAL que, de igual manera, en su tercera sesión en 1970 no podía llegar a un acuerdo al respecto, el Grupo de Trabajo discutió este mismo asunto en su segunda sesión en el año de 1971, decidiendo recomendar la adopción de la nueva versión del artículo 17 que a continuación se cita:

*“Para interpretar y aplicar las estipulaciones contenidas en la presente Ley, se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad (en su interpretación y aplicación).”*

En la cuarta sesión de UNCITRAL en 1971 fue aprobado el texto del Grupo de Trabajo. Fue propuesto también que la estipulación fuera adicionada con otro párrafo que tratara del problema de las lagunas en la ley uniforme. Sin embargo,

dado que las dos corrientes divergentes que por un lado apoyaban y por el otro se oponían a la aplicación de las leyes domésticas para la interpretación de la Convención, no pudieron conciliarse, UNCITRAL decidió no tomar ninguna decisión y dejarlo a la consideración del Grupo de Trabajo en el momento adecuado.

El Grupo de Trabajo no discutió la materia en sus subsecuentes sesiones. El único cambio realizado a la propuesta original fue el de borrar las palabras contenidas en el inciso, las cuales fueron consideradas redundantes.

Como consecuencia de lo anterior, el proyecto adoptado por el Grupo de Trabajo en su séptima sesión contenía en su artículo 13 la estipulación relacionada con la interpretación y fue el siguiente:

*“Para interpretar y aplicar las estipulaciones contenidas en la presente Ley, se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad.”*

En 1978, el Grupo de Trabajo para la revisión de la L.U.F. en su novena sesión adoptaron una nueva estipulación (artículo 5), no contenida en la L.U.F. , que se leía como sigue:

*“En el curso de la formación del contrato las partes deben observar los principios de la justa negociación y la buena fe.”*

Este artículo estuvo sujeto a una extensa discusión en la onceava sesión de la Comisión en 1978, ya que, mientras algunos afirmaban que los principios de justa negociación y buena fe eran demasiado vagos, otros estaban a favor de la disposición argumentando que dichos principios eran reconocidos internacionalmente.

Los primeros fundamentaban su postura en el hecho de que, al ser demasiado vago el contenido de los principios antes mencionados, la aplicación práctica de los mismos llevaría a los tribunales a recurrir a las leyes domésticas aplicables para darles un contenido; además argumentaban que, al no contemplarse una sanción en caso de violación a los citados principios, dicha sanción sería resuelta también por las leyes nacionales correspondientes rompiéndose así con el principio de uniformidad en la aplicación de la Ley en cuestión.

Los segundos sostenían que las partes debían estar constreñidas a tener altos estándares de conducta en materia de transacciones en comercio internacional; por otra parte, en cuanto a las sanciones por violación de los principios de buena fe y justa negociación, éstas deberían fijarse en un ámbito de flexibilidad atendiendo a las circunstancias del caso.

En este contexto, se realizaron un sinnúmero de propuestas entre las que se encontraba que la materia en cuestión fuera abordada en el preámbulo de la Convención; sin embargo, esta propuesta fue denegada pues se privaría a dicha disposición de cualquier efecto.

Una segunda propuesta fue extender los efectos de dicha disposición a la interpretación no sólo del texto, sino de la conducta de las partes; esta propuesta fue denegada pues se argumentó que el artículo 5 no concernía a la intención de las partes, sino a un determinado estándar de conducta que las partes debían cumplir.

Una tercera propuesta, la cual fue considerada por UNCITRAL como la más realista de todas, fue incorporar el principio de buena fe en el artículo de la interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención.

En consecuencia, el contenido del artículo 6 la parte II del texto del Proyecto de Convención de UNCITRAL como fue adoptado por UNCITRAL en esa misma sesión quedó como sigue:

*“En la interpretación y aplicación de esta Convención se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.”*

Por último, un nuevo párrafo fue aumentado en el artículo para tratar lo concerniente al problema de las lagunas que pudieren surgir de la Convención. Dos diferentes tipos de soluciones fueron propuestas: Por un lado se sugirió que las interrogantes no establecidas se decidieran de acuerdo a la ley del establecimiento del vendedor<sup>16</sup>, o por la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado<sup>17</sup>. La propuesta de Italia fue la siguiente:

*“Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, en ausencia de ellos, tomando en cuenta el derecho nacional de cada una de las partes.”*

Ninguna de estas propuestas fue apoyada por las demás delegaciones. Por lo que respecta a la proposición de Bulgaria, se consideró que no era conveniente que todos los casos de lagunas se resolvieran de acuerdo con la ley nacional del establecimiento del vendedor, para guardar un principio de equidad en cada caso concreto. Por lo que toca la propuesta Italiana se consideró como demasiado

---

<sup>16</sup> Esta propuesta fue hecha por los delegados de Bulgaria; ver A/Conf.97/C.1/L.16.

<sup>17</sup> Ver la propuesta de Checoslovaquia, A/Conf. 98/C.1/L.15



ambigua sobre todo si, dado el caso, las leyes nacionales de las partes dan soluciones irreconciliables en un asunto en particular.

Se decidió finalmente aceptar la propuesta mediadora de la República democrática Alemana,<sup>18</sup> la cual combinaba el primer párrafo de la propuesta Italiana añadiéndole la propuesta de Checoslovaquia. Por lo anterior, el artículo 6 del proyecto de Convención de UNCITRAL quedó como sigue:

*“Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado.”*

Esta redacción fue adoptada sin ningún cambio posterior en la Conferencia de Viena.<sup>19</sup>

En consecuencia, el artículo 7 de la Convención constituye sin duda uno de los ejes centrales sobre el que gira la Convención en su conjunto. A través de dicho artículo se facilitan los cánones interpretativos para solucionar muchas de las controversias que pueden surgir al hilo de la aplicación del texto uniforme y que además, prevé el método para solucionar la difícil cuestión de si una materia jurídica acerca de la cual la Convención nada dice se disciplina por el texto uniforme o, por el contrario, se excluye, en cuyo caso la solución debe buscarse acudiendo al sistema jurídico que resulte de la aplicación de las normas de derecho internacional privado. Concretamente el artículo 7 de la Convención señala que:

---

<sup>18</sup> Schlechtriem, Peter, *“Uniform Sales Law”*, Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Viena, 1986, pg. 38.

<sup>19</sup> Bonell en Bianca- Bonell, *“Interpretation of the Convention”*, op.cit., pg.s 67-71.

*“1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.*

*2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.”*

### 2.3 Principios Interpretativos de la Convención

Los principios para interpretar el texto de la Convención, esto es, para explicar y delimitar el alcance de sus disposiciones, los define el primer párrafo del artículo 7. Allí se establece que en su interpretación deberán tenerse en cuenta: a) su carácter internacional; b) la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y, c) la observancia de la buena fe en el comercio internacional.<sup>20</sup>

En realidad, estos tres criterios de interpretación pueden resumirse en dos, pues el segundo es una consecuencia lógica del primero.<sup>21</sup>

Ahora bien, mientras que la primera parte del artículo séptimo establece los parámetros teóricos generales y los principios fundamentales en los que su interpretación debe basarse, el párrafo segundo del mencionado artículo establece las herramientas prácticas que deberán utilizarse para una correcta interpretación del tratado *en caso de existencia de lagunas*, es decir 1) la utilización de los

---

<sup>20</sup> Adame, Jorge, *op.cit.*, pg. 68

<sup>21</sup> Bonell en Bianca-Bonell, “Interpretation of the Convention”, *op. cit.* pg. 72.

principios generales en los que se basa la Convención (analogía y principios generales) y 2) a falta de tales principios, de conformidad con las leyes aplicables en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado.

En este sentido, podemos destacar que la primera parte del artículo contiene los principios básicos que deben subyacer en la interpretación de la Convención, sea cual fuere el método de interpretación utilizado, mientras que el segundo párrafo establece los diferentes métodos de interpretación para resolver lagunas, es decir, cuestiones planteadas en la convención pero no resueltas.

### 2.3.1 Interpretación Internacional

Por largo tiempo ha existido un intrincado debate en la interpretación de convenciones internacionales, disputa que demuestra el contraste entre aquéllos que sostienen la tesis de que, en virtud de que los procedimientos para dirimir conflictos son, en su mayoría de carácter nacional, las convenciones se transforman en ley doméstica y, en consecuencia, la interpretación e integración de las mismas debe hacerse de acuerdo a las técnicas interpretativas del sistema doméstico en que serán aplicadas; y entre aquéllos que sostienen la tesis de que las convenciones internacionales deben ser interpretadas de manera "autónoma", es decir, sin hacer referencia al significado que generalmente se le atribuye a ciertas expresiones dentro del ámbito de determinado sistema legal, ya que de otra manera el resultado no sería sólo la falta de uniformidad, sino también la promoción del uso del "forum shopping"<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Ferrari, Franco, "Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law", Georgia Journal of International and Comparative Law, vol. 24, 1994-95, pg. 187; "forum shopping significa que el actor elige el tribunal que más le conviene, no sin antes tomar en cuenta cuál de ellos va a aplicar una ley sustantiva que le sea más favorable y a ejecutar con mayor facilidad su determinación", ver Contreras Vaca, Francisco, "Derecho Internacional Privado (Parte General)", 2ª edición, Editorial Harla, México, 1996, pg. 195.

En este caso, la Convención se adhiere al segundo criterio, promoviendo una aplicación uniforme de su contenido, estableciendo como recurso extraordinario la utilización del derecho interno para su interpretación. Por lo que, tomar en cuenta el carácter internacional de la Convención significa evitar acudir a reglas y técnicas tradicionalmente utilizadas en la interpretación de legislaciones domésticas ordinarias. Es por eso que los redactores de la Convención evitaron incluir conceptos vagos y abstractos, tratando de utilizar un lenguaje claro que se refiera a cosas y eventos para los cuales haya palabras de contenido común en las diferentes lenguas.<sup>23</sup>

En tal virtud, los árbitros y jueces que conozcan de controversias regidas por la Convención deberán hacer un análisis autónomo de las normas y disposiciones contenidas en ella, desvinculándose de sus arraigadas tradiciones jurídicas, que en la mayoría de los casos tienen importantes divergencias en materias específicas<sup>24</sup>

La interpretación autónoma de la Convención exige que ella sea, en cuanto esto sea posible, interpretada por sí misma. Lo primero entonces será desentrañar el significado literal del texto, pero cuando éste sea oscuro, confuso e insuficiente para resolver el problema determinado, entonces se debe procurar la interpretación del sentido de sus palabras.

Es importante destacar que el párrafo primero del artículo 7 de la Convención proporciona el objetivo interpretativo fundamental de la Convención, más no los métodos para alcanzarlos. En este sentido, aún cuando el párrafo segundo prevea la aplicación de principios generales, y en última instancia, el recurso a las leyes nacionales (cuestión explicada más adelante), dichos métodos deben ser usados *en cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente convención pero que no estén expresamente resueltas en ella.*

---

<sup>23</sup> Honnold, John, "Derecho Uniforme Sobre Compraventas Internacionales (Convenciones de las Naciones Unidas de 1980)", Editorial Revista del Derecho Privado, Madrid, 1987, pg. 137.

<sup>24</sup> Comentario de la Secretaría al Proyecto de la Convención de 1978.

Más sin embargo, ¿qué método interpretativo debe de usarse cuando una cuestión esté expresamente resuelta, pero el texto mismo de la Convención sea vago o ambiguo? En este caso, estamos frente a una laguna de la Convención que no prevé dicho supuesto, por lo que también deben aplicarse los métodos interpretativos del párrafo segundo del artículo 7. Cabe destacar que, los jueces y árbitros, para alcanzar una interpretación justa y equitativa para las partes en el caso de lagunas o disposiciones ambiguas de la Convención, pueden utilizar una serie de métodos auxiliares que analizaremos en el numeral siguiente.

Como conclusión, y en base a lo anteriormente explicado, debe hacerse la siguiente distinción:

1. El primer párrafo del artículo 7 establece las reglas generales en las que debe basarse cualquier interpretación de sus disposiciones, es decir, *la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe en el comercio internacional*.
2. El segundo párrafo establece que las *cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente convención pero que no estén expresamente resueltas en ella* deberán resolverse mediante la aplicación de principios generales *subyacentes en la propia convención*, o en el último de los casos, en base a la *ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado*. En este sentido, estos son los métodos interpretativos que la propia Convención establece para ser aplicados en caso de existir lagunas en su texto.
3. Existen casos en que la materia a interpretar sean disposiciones no claras, ambiguas u oscuras, siendo la Convención omisa en cuanto a una solución; por lo tanto, la materia interpretativa en esta situación es una materia contemplada por la Convención pero no expresamente resuelta en cuanto a la existencia de

disposiciones confusas o ambiguas, integrándose así una laguna dentro de la Convención.

En consecuencia los jueces y árbitros deberán utilizar los propios métodos interpretativos que la Convención establece.

4. Los jueces y árbitros podrán utilizar métodos interpretativos complementarios además de los planteados en el artículo 7 *siempre y cuando dichos métodos no vayan en contra del afán último de las disposiciones contenidas en la propia Convención y preserven su carácter autónomo e internacional*, los cuales serán explicados con detenimiento a continuación.

#### 2.3.1.1 Métodos complementarios para alcanzar la uniformidad en la aplicación de la Convención.

Para interpretar el sentido del contenido de la Convención, los jueces y árbitros están facultados para utilizar las herramientas que a continuación se explican. Es importante destacar que estas herramientas son complementarias y/o secundarias, auxiliares para aclarar el criterio del juzgador al momento de emitir un fallo, más no deben constituirse en la base del fallo mismo.

##### 2.3.1.1.1 Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales

Para la interpretación de la Convención, jueces y árbitros que tienen como tarea dirimir una controversia surgida de ésta, deberán tomar en cuenta aquellos tratados internacionales que por su contenido puedan aportar un soporte complementario o aclaratorio al propio contenido de la Convención en cuanto a la interpretación de sus disposiciones. En este caso en concreto, la Convención de

Viena sobre el Derecho de los Tratados de la O.N.U.<sup>25</sup>, aporta un soporte al artículo siete de la Convención en cuanto a la interpretación de la misma, pudiendo los jueces y árbitros basar la obligatoriedad de su aplicación en los siguientes principios:

1. En caso de que la controversia a dirimirse en un juicio o arbitraje se base en una legislación específica en la que la Convención sea derecho vigente, la CDT deberá ser también derecho vigente.
2. En caso de que, siendo la Convención el derecho aplicable a un contrato en un caso determinado, un problema interpretativo no pueda dirimirse mediante los métodos establecidos en la Convención, entonces, para preservar el carácter internacional de la misma, y antes de llegar a la aplicación de un derecho nacional, los jueces o árbitros podrán determinar, mediante reglas explicadas en el punto 2.3.3.3 de este análisis, el derecho nacional aplicable al caso concreto, y de resultar que la CDT es derecho vigente en tal derecho nacional, entonces se deberá aplicar la CDT antes que cualquier criterio jurídico-sustantivo de carácter territorialista.
3. A últimas fechas, se ha venido reconociendo la posibilidad de invocar, en juicios o arbitrajes derecho internacional privado, principios generales del derecho internacional privado previstos en Convenciones internacionales de la materia aunque esas Convenciones no sean derecho vigente en los países de las partes involucradas en el caso específico, cuestión que explicaremos con mayor amplitud más adelante.

---

<sup>25</sup> "Esta Convención se aprobó en Viena el 23 de mayo de 1969. México la ratificó el 5 de julio de 1974 y la promulgó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de febrero de 1975. El 21 de marzo de 1986 se celebró una nueva Convención sobre el Derecho de los Tratados también de la O.N.U. que regula aquellos tratados que se celebren con posterioridad a la entrada en vigor de la misma, y que por tanto no es aplicable a la Convención de 1980 sobre compraventas"; Ver Bueno Barrera, Mauricio, "Cuatro Casos Relacionados con la Convención de Viena Sobre Compraventas Internacionales de 1980", tesis para optar por el diploma de maestría en derecho, Universidad Panamericana, México, D.F., 1986, pg. 11. De aquí en adelante referida como la CDT.

La Convención es sin lugar a dudas un tratado internacional en los términos del artículo 2, parte 1 de la CDT. En este contexto, la CDT, cuya finalidad es dar un marco a la regulación de los Tratados Internacionales en general, establece en su artículo 31 las reglas generales para la interpretación de los tratados:

*“1. Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto y teniendo en cuenta su objeto y fin.*

*2. Para los efectos de la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá además del texto, incluidos su preámbulo y anexos:*

*a) Todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado.*

*b) Todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado.*

*3. Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta:*

*a) Todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones;*

*b) Toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado.*



*c) Toda norma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.”<sup>26</sup>*

De esta manera, reiterando y completando lo establecido por el artículo 7 párrafo primero de la Convención, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados exige también una interpretación autónoma, basada en el principio de buena fe, complementada por acuerdos posteriores entre las partes, las prácticas y usos en materia internacional y toda norma de derecho internacional aplicable al caso concreto.

Cabe mencionar que el artículo 31 de la Convención de Viena sobre la Ley de Tratados establece que la interpretación de estos debe basarse en el sentido simple u ordinario del texto, *tomando en cuenta su objetivo y fin*; en este sentido hay autores cuya opinión es que existe una divergencia entre las dos Convenciones en esta materia en particular, ya que el *sentido ordinario* de los textos traería consigo la interpretación a priori de la Convención en base al significado conceptual en los diferentes sistemas<sup>27</sup> rompiéndose así con el principio de uniformidad en su aplicación contenido en el artículo 7 de la Convención.

En mi opinión, hay que destacar dos puntos esenciales en este asunto en particular:

1. La Convención establece como premisa fundamental de interpretación la uniformidad de la misma, por lo que todos los demás métodos auxiliares que utilicen jueces y árbitros deben estar basados en esta premisa fundamental.

---

<sup>26</sup> Ver Ortíz Ahlf, Loreta, "Derecho Internacional Público", Editorial Harla, 2ª. Edición, México, 1993, pg. 331.

<sup>27</sup> Honnold, "Interpretación de la Convención de 1980", Anuario Anuario Jurídico X, UNAM, México, 1983, pg. 120.

2. La principal aportación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados es aclarar que la interpretación de un tratado internacional debe hacerse conforme al sentido ordinario de los términos del tratado *en el contexto y tomando en cuenta su objetivo y finalidad*. En nuestra opinión, la CDT establece una interpretación lógico-gramatical de los textos, la cual se realizará siempre dentro del contexto del propio tratado, cuya finalidad en todos los casos será redactar disposiciones uniformes y desvinculadas de todo contenido regional aún cuando no lo mencione. De ningún modo se debe interpretar dicha disposición como una remisión expresa a posturas territorialistas determinadas.

Cabe destacar que el artículo 32 de la CDT, que también contiene una serie de criterios interpretativos, será analizado posteriormente en el punto 2.3.1.1.6 de este trabajo, así como las normas de derecho internacional privado, que serán analizados como fuente auxiliar de interpretación de la Convención a lo largo de los siguientes numerales.

#### 2.3.1.1.2 Costumbre, Usos y Prácticas

La Costumbre internacional en materia del derecho internacional privado deviene del uso reiterado de ciertos principios tomados en cuenta por los jueces de diversos países en sus decisiones.<sup>28</sup>

Los usos y prácticas comerciales son una secuencia de conductas previas de las partes con respecto a un negocio en particular que pueden ser de manera justa vistas como una manera de establecer bases comunes de entendimiento para la interpretación de manifestaciones y/o conductas entre ellos.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Pereznieta Castro, Leonel, "Derecho Internacional Privado (Parte General)", 7ª edición, Oxford University Press, México, 1999, pg. 25.

<sup>29</sup> Bonell, "Usages and Practices", en Bianca-Bonell, op. cit. pg. 106.

En cuanto a la utilización de prácticas y usos en el comercio internacional, el artículo 8 de la Convención faculta a los jueces y árbitros a tomarlas como herramienta para efecto de interpretar la intención de las partes exclusivamente. Como se verá más adelante al analizar el caso práctico, muchas veces los artículos 7 y 8 van de la mano para llegar a una solución justa entre las partes en caso de controversia de disposiciones ambiguas.

Asimismo, el artículo 9 de la Convención establece que:

*“1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.*

*1. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.”*

Por lo anterior, podemos concluir que los usos y prácticas son herramientas de interpretación que la propia Convención otorga al juez o árbitro, como principio general subyacente en su propio texto.

### 2.3.1.1. 3 Jurisprudencia

Son criterios sostenidos en las decisiones dictadas por tribunales nacionales o internacionales, que adquieren fuerza obligatoria en los asuntos subsecuentes sometidos a su conocimiento.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Contreras Vaca, op.cit., pg. 17

Existe sin embargo un problema en cuanto a la aplicación de criterios jurisprudenciales divergentes en tratándose de una misma materia. En estos casos, las partes en transacciones internacionales pueden elegir a menudo entre los tribunales de diferentes países. La exigencia de la Convención a considerar la *uniformidad en su aplicación* obliga a los tribunales a considerar las interpretaciones de la Convención realizada en otros países.<sup>31</sup>

Bonell opina que el medio más efectivo para asegurar la uniformidad en la aplicación de la Convención es tomando en cuenta la interpretación que de ella se ha hecho en otros países, ya sea mediante sentencias o laudos o mediante la doctrina.<sup>32</sup> Los reportes nacionales del Congreso Internacional de Derecho Comparado de 1986 muestran que este recurso ha sido empleado por muchos países sin necesidad de mandamiento expreso.<sup>33</sup>

Es importante destacar que, para resolver una cuestión prevista por la Convención, pueden existir dos precedentes judiciales provenientes de la misma, o diferentes jurisdicciones, que sean contradictorios entre sí. En principio, el juez o árbitro tendría libertad para seguir el precedente que le pareciera mejor o, incluso dar una nueva solución.

Pero si resultara que se trata de dos precedentes judiciales, que están arraigados, cada uno, en una determinada jurisdicción, hay autores que opinan que entonces se debe seguir el precedente que corresponda a la jurisdicción que, de acuerdo con las normas del derecho internacional privado, fuera competente. Esto, según los autores que apoyan dicha teoría, constituye una excepción a la regla de interpretación autónoma, ya que, llegado el caso en que todas las instancias establecidas en el artículo 7 de la Convención se hayan agotado, y no pudiéndose dar un fallo *autónomo*, es mejor aceptar que la uniformidad de la

---

<sup>31</sup> Honnold, "Derecho Uniforme"... , op.cit., pg. 143.

<sup>32</sup> Bonell , "Interpretación de la Convención", en Bianca-Bonell, op. cit., pg. 91

<sup>33</sup> Honnold, "The Sales Convention in Action..." , op.cit., pg 210.

Convención fallo en cierta materia y el único remedio es recurrir a las reglas de conflicto de leyes.<sup>34</sup>

En mi opinión, con respecto al supuesto planteado en el párrafo anterior, los jueces y árbitros deberán apegarse a los fallos tomados en base a un criterio uniforme desprovisto de todo arraigo nacionalista. Sin embargo, si no existen antecedentes jurisprudenciales de tal naturaleza, y habiéndose aplicado todos los medios interpretativos posibles, la cuestión continúa insoluta, entonces deberán aplicarse las normas conflictuales y elegir la jurisprudencia emanada de la jurisdicción que deba aplicarse según dichas normas.

En la práctica, no hay duda que tomar en cuenta resoluciones extranjeras puede generar dificultades; primero por la dificultad de encontrar dichas decisiones y segundo por la barrera de lenguaje. Es por esto, que después de rechazar la idea de crear un tribunal internacional que dictara reglas de interpretación en estos casos, la Comisión de UNCITRAL, en su 21ª sesión en 1988 decidió adoptar un procedimiento en el que las decisiones concernientes a la aplicación de las leyes uniformes en los diferentes Estados Contratantes fueran colectadas por los llamados *corresponsales nacionales* que enviarían a la Secretaría de UNCITRAL el texto completo de las decisiones en su lenguaje original. La Secretaría haría accesibles dichas decisiones a cualquier persona interesada, resumiendo dichas decisiones y traduciéndolas a los idiomas oficiales de las Naciones Unidas, para luego distribuirlos a todos los Estados Contratantes que después tendrían que publicarlos.<sup>35</sup>

No fue sino hasta 1993 cuando se vio cristalizada en la práctica esta propuesta con el llamado "*Case Law on UNCITRAL Texts*" (*CLOUT*), cuyo propósito principal es promover el conocimiento de dichos textos legales a nivel internacional, para hacer posible que jueces, árbitros, partes en transacciones

---

<sup>34</sup> Idem, pg. 92, 93.

<sup>35</sup> Ferrari, op.cit., pg. 203.

comerciales y otras personas interesadas tomen en cuenta estas decisiones y laudos en las materias de su responsabilidad y para que promuevan la interpretación y aplicación uniforme de dichos textos.<sup>36</sup>

#### 2.3.1.1.4 Doctrina

Opiniones de los tratadistas que son fuente indirecta de interpretación y que orientan a los órganos jurisdiccionales internacionales o nacionales para dirimir una controversia de derecho internacional para tomar sus fallos, a los legisladores nacionales para crear normas jurídicas internas que regulen situaciones con elementos extranjeros y a los jueces locales, para dirimir este tipo de controversias al interpretar la ley del país o llenar sus lagunas.<sup>37</sup>

Los tribunales en el continente Europeo y en los Estados Unidos de América conceden gran peso a la doctrina. Esta receptividad, al menos en los Estados Unidos, ha respondido al amplio campo de materiales, añadido a los estatutos y precedentes, que han resultado relevantes para el desarrollo del Derecho.<sup>38</sup>

Cabe destacar como referencia que, según el artículo 38 de la Corte Internacional de Justicia, una sentencia nunca podrá apoyarse única y exclusivamente en un precedente jurisprudencial o en la doctrina. Sólo podrán utilizarse dichas fuentes como medios auxiliares, que apoyen los tratados, la costumbre o los principios generales del derecho.<sup>39</sup>

#### 2.3.1.1.5 Derecho Comparado

---

<sup>36</sup> United Nations General Assembly, A/CN.9/SER.C/GUIDE/1, 19 de Mayo de 1993.

<sup>37</sup> Contreras Vaca, op. cit., pg. 17.

<sup>38</sup> Honnold, "Derecho Uniforme...", op.cit., pg. 144.

<sup>39</sup> Ortíz Ahif, Loreta, op.cit., pg. 55

Existen autores que afirman que el derecho comparado se traduce en una herramienta indispensable para la interpretación de las leyes uniformes, ya que día con día juega un papel más importante en la aplicación y desarrollo del derecho. En este sentido, Zweigert y Kötz afirman que: *"las leyes uniformes tienen como principal objetivo la unificación de la ley, por lo que su construcción y desarrollo deben constreñirse a dicho objetivo. Esto significa que cuando un juez nacional se encuentra con una ley uniforme, él no debe simplemente aplicar sus confiables y viejas reglas nacionales, sino modificarlas para llegar a un resultado internacionalmente aceptable que promueva la uniformidad. Esto regularmente implica una interpretación de Derecho Comparado: el juez debe conocer las reglas extranjeras que forman la base de la disposición que debe aplicar, él debe tomar en cuenta como los tribunales y doctrinarios extranjeros interpretan dicha disposición, y debe tomar como válidamente aplicables en caso de lagunas, los principios generales del derecho que emanan de otros sistemas legales."*<sup>40</sup>

A este respecto y a título personal, me adhiero a la opinión de Ferrari, quien afirma que *"es dudoso si el estudio del Derecho Comparado pueda ser de utilidad para la aplicación uniforme de las leyes uniformes.....el estudio y comparación de conceptos pertenecientes a diferentes sistemas legales puede resultar en un aumento de riesgo en la divergencia de interpretaciones de expresiones empleadas en la Convención – que los redactores intentaron liberar de cualquier connotación legal. El recurso del estudio de conceptos de leyes extranjeras solo será admisible cuando la historia legislativa de la Convención en si misma nos lleve a la conclusión de que los redactores se refirieron a conceptos peculiares dentro de un sistema legal doméstico específico."*<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Zweigert, Konrad, Kötz, Hein, *"Introduction to Comparative Law"*, 2ª edición, Claredon Press, U.S.A., 1994, pg. 19.

<sup>41</sup> Ferrari, op.cit., pg. 188; ver Schlechtriem, op.cit., pg. 38, *"El uso de un estudio de derecho comparativo para la interpretación de la Convención sirve solamente como medio clarificador, porque, en la aplicación de una ley uniforme, es raramente posible determinar principios fundamentales y autónomos en la base de un análisis comparativo"*.

Para interpretar las palabras de la Convención teniendo en cuenta su carácter internacional, se requiere que su contenido sea proyectado sobre un contexto internacional, y del auxilio de las herramientas ya mencionadas hace un momento, las cuales, a su vez, deben ser apoyarse en la historia legislativa.<sup>42</sup>

En este punto de la legitimación de la historia legislativa existe una divergencia importante entre los principales sistemas jurídicos del mundo que a continuación abordaremos con más detalle.

#### 2.3.1.1.6 Historia Legislativa

Como ya habíamos mencionado con anterioridad, en la preparación de leyes uniformes para los contratos de compraventas internacionales, los debates más agudos versaron sobre diferencias en la técnica legal más que en cuestiones de divergencia política o económica. Es por esto que, en palabras del maestro Eörsi *“las metas son determinadas por las sociedades, y los medios por la tradición legal”*<sup>43</sup>.

Muchas delegaciones, durante los trabajos preparatorios a dichas leyes uniformes, quisieron que el nuevo cuerpo unificado de disposiciones jurídicas incluyeran la mayoría de sus reglas nacionales. Esta visión es derivada de una tendencia natural (no necesariamente egoísta o nacionalista) a asumir que lo que nos es familiar es probablemente mejor que lo nuevo y extraño. Pero esta preferencia puede también reflejar una consideración práctica: en el comercio internacional, la familiaridad con la ley sustantiva aplicable proporciona al que la tiene ventajas de *“know-how”*<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup> Honnold, “Derecho Uniforme...”, op.cit., pg. 138.

<sup>43</sup> Eörsi, Gyula, “Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods”, American Journal of Comparative Law, vol. 27, 1979, pg. 313.

<sup>44</sup> Idem, pg. 313.



Dentro de la tradición civilista, la historia legislativa es una herramienta fundamental para interpretar la legislación. Es importante destacar que en estos países la fuente del derecho más importante y en la cual se pretende agotar el contenido jurídico mediante premisas abstractas y generales es *la ley*, por lo que en este caso no se presenta el problema de convergencia de fuentes como en el “*Common Law*”.

La mayoría de los países pertenecientes a la tradición jurídica del “*Common Law*” apoyan la teoría de que el sentido de la ley debe deducirse solamente de la reducción de sus textos<sup>45</sup>, es decir, su interpretación estatutaria es reducida para limitar su interferencia con la ley desarrollada a través de la jurisprudencia. Esta interpretación gramática o literal basada en la regla de “el sentido claro” (“*plain meaning*”) no ha sido aplicada con el rigor que pudieran sugerir las fórmulas tradicionales. Los tribunales ingleses han interpretado la legislación desde hace tiempo, a la luz “del defecto o del mal” que el estatuto pretendía remediar; han considerado los informes de comisiones especiales para identificar el propósito de la ley que resultara de los trabajos emprendidos por ellas de un creciente cúmulo de opiniones; sostienen que la tesis del “sentido claro” burla el manejo del material estatutario por lo que debería ser abandonada o modificada<sup>46</sup>

#### 2.3.1.1.6.1 El Caso Fothergil.

Esa controversia se refiere a la interpretación del derecho interno; nuestro interés en ese caso se concreta a la interpretación de un convenio internacional. Dentro de ese marco, un proceso lento de desarrollo en el derecho inglés dio un paso largo y decisivo en la resolución de la Cámara de los Lores, en 1980 “*Fothergil v. Monarch Airlines*” –caso que requirió de la interpretación de una acta

---

<sup>45</sup> Ströholm, C., “Legislative Materials and Constructions of Statutes”, Scan Studies, Num. 10, pg. 173.

<sup>46</sup> Honnold, John, “Derecho Uniforme...”, op.cit., pg. 121.

del Parlamento que reconoció efectos a la Convención de Varsovia sobre la responsabilidad de los portadores aéreos.

Según esa Convención, se debe notificar el daño (avería) dentro de los siete días siguientes de haber ocurrido; pero no hay que notificar en caso de pérdida respecto al equipaje. Un pasajero omitió notificar la pérdida de parte del contenido de una bolsa. J. Kerr y la Corte de Apelación rechazaron el punto de vista de la aerolínea de que la exigencia de la notificación se aplicaba a esta reclamación. La Cámara de los Lores revocó la decisión. Los cinco votos admitieron que el “daño”, normalmente, no se refería a la pérdida de una parte del contenido del equipaje; pero establecieron que ese contexto debería interpretarse en un sentido más amplio al texto de la norma. Para llegar a esta conclusión, todas las opiniones de los jueces examinaron el problema básico concerniente a la interpretación que debe darse de las leyes que ponen en vigor las convenciones internacionales; cuatro de las cinco opiniones concluyeron que se deberían considerar los “*travaux préparatoires*”, los precedentes extranjeros, así como la doctrina de los tratadistas sobre la Convención.<sup>47</sup>

En el análisis de este caso en particular, las opiniones conclusivas subrayaron i) que los jueces no podrían dictar reglas para regir todos los problemas futuros, sino que las decisiones de los tribunales deben ser tomadas como guías que deberán consultarse y aplicarse como precedentes según la controversia en cuestión. ii) que para interpretar una convención, como la de compraventas de 1980, que se redacta en varios idiomas, la cuestión del “sentido claro” no estaría determinada solamente a partir del texto en un idioma determinado (en este caso en particular el inglés), sino que hay que tratar de interpretar armónicamente el contenido de la misma de acuerdo a los varios textos oficiales en diferentes idiomas. iii) la validez de la aplicación supletoria de las reglas sobre interpretación de la Convención de Viena sobre la Ley de los Tratados ya antes mencionada.

---

<sup>47</sup> Idem, pg. 115.

Así entonces, cabe señalar que el tribunal que resolvió el caso Fothergill utilizó como guía supletoria el ya comentado artículo 31 y el artículo 32 de la CDT; esté último artículo añade que:

*“Puede recurrirse a medios suplementarios de interpretación, incluyendo los trabajos preparatorios del tratado y las circunstancias de su celebración, a efecto de confirmar el sentido que resulte de la aplicación del artículo 31 o bien para determinar ese significado cuando la interpretación, conforme al artículo 31: a) Conserva el significado como ambiguo u obscuro, o b) conduce a un resultado que resulte manifiestamente absurdo o irrazonable.”*

Según el artículo 32, los medios suplementarios, incluyendo los *“travaux préparatoires”*, se pueden usar, no sólo cuando los términos del tratado son *“ambiguos u oscuros”*, sino también cuando el lenguaje conduce a un resultado que sea manifiestamente *“absurdo o confuso”*. En este sentido, y aterrizando al caso Fothergill, las opiniones de los lores Diplok y Scarman indicaron que, aparte de las reglas de la CDT, los medios interpretativos complementarios pudieran ser utilizados cuando hubiera conflicto entre el sentido literal de las palabras y el propósito de la Convención.

En vista de este razonamiento, parece improbable que los tribunales se apresten a decidir que los términos de una estipulación de la Convención son tan claros, que resulte innecesario investigar los antecedentes legislativos a efecto de confirmar el propósito de tal estipulación. En realidad, las ventajas del método del *“sentido claro”*<sup>48</sup> dependen del uso que se le dé, dentro de los límites de un

---

<sup>48</sup> *“El análisis y la interpretación en el Common Law se hace del texto mismo de la ley, puesto que ésta se dirige a gobernar un pueblo, de este modo en los anteproyectos, las discusiones y los debates legislativos no se consideran importantes en el derecho inglés. Esto es el llamado plain*

sistema que establezca reglas para el uso del lenguaje, apoyado por una relación simbólica entre métodos de redacción y el de interpretación. Este aspecto esencial de la tradición del método del "sentido claro" fue enfatizado por Lord Diplock, quien añadió:

*"El lenguaje de una convención internacional no ha sido seleccionado por un redactor parlamentario inglés. Ni está incluido en el idioma legislativo inglés convencional, ni destinado a la interpretación exclusiva de los juzgados ingleses. Está dirigido a un público más amplio y más variado, del que es propio de un Acto del Parlamento, que sólo se refiere al derecho interno. Debe ser interpretado ... no restringido por reglas técnicas del derecho inglés, o por la decisión jurídica inglesa, sino por principios amplios de aceptación general."*

Es importante destacar la intervención de Lord Scarman, quien formuló la siguiente declaración como criterio de finalidad para unificar el derecho privado, en la interpretación de una Convención:

*"Las reglas contenidas en una convención internacional, son el resultado de una conferencia internacional; si, como en el presente caso, ellas operan dentro del campo del derecho privado, serán consideradas por los tribunales extranjeros; la uniformidad es el propósito al que se sujeta la mayoría de las convenciones internacionales, y sabemos que la unificación de las reglas, con relación al transporte aéreo internacional, es el objeto de la Convención de Varsovia. Eso implica que nuestros jueces deberían estar capacitados para tener acceso a las mismas facilidades de interpretación, como sus jueces hermanos en los*

---

text"; ver López, Monroy, José de Jesús, "Sistema Jurídico del Common Law", Editorial Porrúa, México, 1999, pg. 140.

*otros Estados contratantes. El perjuicio de cualquier otra opinión se ilustra en el presente caso. Negarles esta ayuda sería dañar la unificación de las normas, lo cual constituiría el objeto de la suscripción y en consecuencia, de la Convención misma. Además, la habilidad de nuestros jueces para cumplir con el propósito del estatuto estaría restringida, y la autoridad persuasiva de sus juicios en las jurisdicciones de los otros Estados contratantes sería disminuida.<sup>49</sup>*

En este sentido, y aún cuando en Inglaterra se ha dictado una ley especial llamada "*Interpretation Act 1978*", por precedentes jurisprudenciales como el anteriormente explicado, se ha resuelto que la interpretación de un tratado internacional hecha por jueces distintos podrían servir para interpretar el tratado en Inglaterra, y se reconoce la necesidad de complementar las reglas del derecho del "*Common Law*" con las reglas obtenidas a través de otras jurisdicciones, incluyendo la utilización de los trabajos preparatorios.<sup>50</sup>

En consecuencia, la historia legislativa es una pieza fundamental para desentrañar el significado de conceptos dentro de la Convención. Sin embargo, Honnold advierte que el recurso a la historia legislativa debe ser moderado y prudente<sup>51</sup>. Quien quiera servirse de ella para explicar una disposición, deberá demostrar que los antecedentes que aduce, revelan en realidad la intención y concepción que tenían los legisladores y que, de algún modo, se conservan en el texto vigente.

Por eso, no todo antecedente documental puede ser prueba de que el texto actual tiene determinado sentido; el hecho, por ejemplo, de que en alguna sesión de la Conferencia de Viena se rechazara una proposición determinada, no

---

<sup>49</sup> Honnold, John, "Interpretación de la Convención de 1980", op.cit., pg. 115

<sup>50</sup> López, Monroy, José de Jesús, op.cit., pg. 141.

<sup>51</sup> Honnold, John, "Interpretación de la Convención de 1980", op.cit., pg. 116, 117.

significa que las concepciones jurídicas habidas en esa proposición quedaron definitivamente excluidas del texto vigente.<sup>52</sup>

La decisión de Fothergill muestra las precauciones que deben tenerse al considerar los antecedentes legislativos. En la conferencia de la Haya sobre a responsabilidad en el transporte aéreo, dos delegados ofrecieron una reforma que pondría fin a la ambigüedad que condujo a ese litigio; pero retiraron su propuesta de reforma exponiendo (como indicaron las actas) que lo hacían en la inteligencia de que el texto existente tenía el significado expresado en su propuesta de reforma. Lord Diplock consideró que esta base legislativa "*resultaba valiosa*" pero hizo notar que, basado en su experiencia en tales conferencias internacionales, él "*no concedía gran importancia*" a esta declaración; y añadió que: "*el maquiavelismo no está ausente en las conferencias internacionales*".

Para valuar la historia legislativa se debe considerar también la resistencia al cambio que se desarrolla a medida que se acerca el fin de los largos procesos de deliberación. De este modo, una reforma ofrecida para clarificar el texto, no es aceptada porque algunos delegados creen que el sentido realmente estaba expresado en forma adecuada; otros, que estarían de acuerdo con la aclaración, frecuentemente temen que el nuevo lenguaje cause problemas que no podrían ser resueltos en el breve tiempo de que se dispone. En suma, *el único papel legítimo de la historia legislativa estriba en iluminar el significado del texto final*. Pero resultaría excesivo rehusarse a considerar a la historia legislativa sobre la base de que el "sentido" del texto es "claro", porque el sentido en que se usa el lenguaje adquiere un carácter esencial en cuanto a su significado.

Así las cosas, la utilización del recurso de la historia legislativa puede y debe ser invocado para la interpretación del texto de la Convención, siempre y cuando quede probado que efectivamente los redactores quisieron dar tal o cual sentido a la disposición en cuestión.

---

<sup>52</sup> Adame, Jorge, op.cit., pg. 70.

Como conclusión de lo anteriormente expuesto, el primer paso para interpretar cualquier disposición de la Convención es tratar de desentrañar su sentido literal dentro del contexto. Si este resulta no ser lo suficientemente claro y se presta a confusión u obscuridad, se podrá interpretar la disposición específica a la luz de la historia legislativa, la jurisprudencia y la doctrina internacional, teniendo como auxiliares a la costumbre, los usos y prácticas de las partes, y en su caso, el derecho comparado.

Por último, cabe destacar que la Convención tiene una serie de textos autorizados en diferentes idiomas oficiales de las Naciones Unidas. Una herramienta útil en caso de ambigüedad en el texto es analizar dicha disposición en otro idioma y ver si presenta la misma dificultad de interpretación. Esta comparación de textos es obligatoria en el caso de que la traducción de la Convención utilizada no sea una traducción autorizada.

#### 2.3.1.2 Posibles soluciones al problema de interpretación de disposiciones ambiguas y oscuras de la Convención

Algunos tratadistas como Bonell<sup>53</sup>, establecen dos opciones para conseguir la unificación en la interpretación de disposiciones ambiguas contenidas en la Convención:

1. La primera, que es la más radical, propone la creación de un tribunal de competencia internacional que elabore reglas preliminares en cuestiones provenientes a la interpretación de la Convención; esto requeriría que los tribunales nacionales o arbitrales suspendieran la toma de resoluciones mientras son tomados los acuerdos de este tribunal internacional, para que entonces dichos tribunales nacionales o arbitrales tomaran resoluciones en base a dichos

---

<sup>53</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention", Blanca-Bonell, op. cit. pg. 88

acuerdos. Un procedimiento de esta naturaleza existe en la Comunidad Europea, en donde se le ha otorgado competencia a la Corte de Justicia Europea para que, mediante petición previa, emita sentencias de carácter obligatorio (la mayoría de las veces) en cuestiones interpretativas relativas a las leyes de la Comunidad Europea, así como a los tratados internacionales adoptados por los Países miembros.

Aún cuando este sistema ha dado resultados satisfactorios, una solución similar sería muy difícil de implementar en el caso que nos ocupa, ya que, el ámbito de aplicabilidad de la Convención no se encuentra restringido a una región específica, sino por el contrario, su misión es recibir aceptación a nivel mundial. La posibilidad de que los países adheridos a la Convención aceptaran que un tribunal internacional estableciera reglas de interpretación obligatorias para sus tribunales nacionales es impensable. Más aún, muchas veces las controversias derivadas de la Convención son dirimidas en arbitraje, situación en la que sería muy difícil encontrar un camino para hacer obligatoria la aplicación de las sentencias interpretativas de un tribunal internacional por árbitros privados.

2. Una segunda opción es la creación de un tribunal, o que una organización o tribunal internacional ya existente, previa petición expresa, elabore decisiones de carácter consultivo más no obligatorio. Dichas decisiones podrán ser consultadas no sólo en caso de controversias, sino para cualquier otro fin (doctrinario, por ejemplo). En la decimoctava sesión de UNCITRAL en febrero de 1985, la Secretaría sometió a discusión la propuesta de establecer un procedimiento similar por los textos de UNCITRAL en ese momento existentes, incluyendo la Convención.

Sin embargo, hay todavía barreras de carácter político y social que levantaron objeciones a este respecto. En este caso, la negativa se centró en la base de que sería UNCITRAL la que elaboraría dichas decisiones, sobre el contenido de textos que fueron aprobados no por UNCITRAL, sino por



conferencias diplomáticas, bajo los compromisos de los delegados de todos los miembros de las Naciones Unidas.

En mi opinión, una opción viable para resolver este problema, que hasta cierto punto entorpece el proceso de una interpretación unificada de la Convención en la aplicación de la misma, sería que la propia UNCITRAL, tal y como ya se propuso, nombrara un Comité especial de carácter permanente, con representantes de los países adheridos a la Convención que decidieran sobre la interpretación de textos ambiguos, siendo dichas decisiones de carácter consultivo y pudiendo ser consultadas de manera discrecional por jueces o árbitros *como meras referencias*. De esta manera, los juzgadores podrían orientar la interpretación de las disposiciones de la Convención en base a dichas decisiones, sin que estas tengan ninguna obligatoriedad ni constituyeran la base o fundamentación obligatoria del fallo, sentencia o laudo.

Mediante este método, la soberanía de los países contratantes no se vería afectada de manera alguna, y la aplicación uniforme de la Convención no estaría amenazada por las diversas interpretaciones que de sus disposiciones pudieran dar los jueces de diferentes naciones, situación por demás probable ya que es muy natural que los juzgadores tiendan a interpretar el sentido de las palabras de un texto internacional de acuerdo con su tradición jurídica, por ser aquélla con la que se encuentran plenamente familiarizados.

Además, muchos de los países miembros no cuentan con un sistema judicial lo suficientemente capacitado como para tener una visión clara de la aplicación uniforme de una Convención internacional; por lo tanto, sus decisiones se basarían en aquélla tradición jurídica que mejor conocen, no estando preparados todavía para romper sus barreras legales territorialistas.

Por lo anterior, implementar un Comité dentro de UNCITRAL cuyas decisiones sirvan como simple guía, podría ser un primer paso para romper

paradigmas jurídico tradicionales en cuanto a la aplicación de textos internacionales, pudiendo los jueces nacionales, de manera optativa, consultar dichas decisiones y ampliar los criterios legales en el plano internacional.

### 2.3.2 La Buena Fe como principio de interpretación de la Convención

Tal y como se mencionó anteriormente, el principio de buena fe contenido en el artículo 7 de la Convención fue materia de intrincados debates durante la historia legislativa de la misma. Algunos redactores consideraron conveniente hacer extensivo este principio a la conducta de las partes, moción que fue denegada. Algunos otros opinaban que dicho principio tenía un contenido vago que podía causar problemas en la práctica, tal y como opinan Garro y Zuppi:

*“La buena fe juega un rol fundamental en las relaciones contractuales, pero no se presta a una fácil definición dentro del contexto internacional. La vaguedad intrínseca del concepto de buena fe puede crear problemas en lo que se refiere a cuándo y cómo debe aplicarse éste principio, además del peligro siempre presente de que los jueces abusen del mismo.”<sup>64</sup>*

Lo cierto y concreto es que la redacción final de dicho artículo impone el principio de buena fe como guía fundamental para la interpretación de la Convención. Es por eso que su estudio y análisis es de vital importancia.

Tal y como mencionábamos, este precepto sitúa la buena fe en las disposiciones generales; concretamente en un artículo cuyo objeto es la interpretación de la Convención. Del bagaje legislativo de la buena fe se afirma por un sector doctrinal que el compromiso que supuso el traslado de la buena fe de las

---

<sup>64</sup>Garro , Alejandro, Zuppi, Alberto, “Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980)”, Ediciones la Rocca, Buenos Aires, 1990, pg. 64.

disposiciones sobre formación del contrato implica que ya no puede ser impuesta como regla de comportamiento a las partes durante la formación contractual.<sup>55</sup> Otros, sin embargo, creen que la observancia de la buena fe podría tener una gran importancia pese a su localización en las disposiciones sobre interpretación, en concreto en lo referente a la conducta de las partes <sup>56</sup>.

Por lo que respecta a la parte II de la Convención dedicada a la formación del contrato es sumamente importante determinar si de la buena fe que se predica de la interpretación de la Convención puede inferirse un principio general de actuación de las partes durante el proceso de formación de un contrato. Resulta claro que el objetivo de asegurar la observancia de la buena fe es un principio de interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención y, por ende, del contrato. Sin embargo, consideramos que no debe quedar relegado a esta mera función interpretativa, sobre todo si se tiene en cuenta que la buena fe es un principio general informante de la Convención en su conjunto que influye en el comportamiento que puede exigirse a los contratantes.<sup>57</sup> Además, con el objeto de no destruir la uniformidad en la aplicación de una regulación uniforme, el principio de buena fe debe ser aplicado conforme al modo en que es reconocido en el comercio internacional y por tanto desvinculado de su significado en los ordenamientos domésticos. Al referirse a *la buena fe en el comercio internacional*, el artículo 7 párrafo primero deja claro que en el contexto de la Convención el principio de buena fe no puede ser aplicado de conformidad con los estándares ordinariamente adoptados en los diferentes sistemas legales.<sup>58</sup> Para ser más precisos, los mencionados estándares nacionales pueden ser tomados en cuenta sólo en el entendido de que se pruebe que son comúnmente aceptados a un nivel comparativo entre los diferentes sistemas legales.

---

<sup>55</sup> Farnsworth, Allan, "The Convention on the International Sale of Goods from the Perspective of the Common Law Countries", Venditio Internazionale, la Convenzione de Vienna dell'Il aprile 1980. Atti del Covegno di Studi di S. Margherita Ligure, No. 26-28, septiembre de 1980, Milano Dott A. Giuffré, Edición 1981, pg. 3 y siguientes.

<sup>56</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention" en Bianca-Bonell, op.cit., pg. 87.

<sup>57</sup> Esto se puede inferir del Comentario de la Secretaría a este artículo, op.cit, pg. 1

<sup>58</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention" en Bianca-Bonell, pg. 86

Es precisamente en el ámbito del Derecho no unificado donde hallamos un grave obstáculo para la generalización de este principio en la fase de formación contractual. Se trata principalmente de los países del entorno del "*Common Law*" que son los que se muestran reacios a establecer con carácter general el límite que para la actuación de los contratantes representa la buena fe durante la fase precontractual, principalmente debido a que la libertad de negociar ("*freedom to deal*") no se entiende si no se acompaña del reverso de la moneda: la libertad de no contratar ("*freedom not to contract*"). De acuerdo con esta idea los tribunales americanos se han mostrado contrarios a la formulación de un deber general de buena fe ("*good faith*"), ya que, en principio, la misma no se aplica al período de negociaciones por el mandato de la sección 1-203 del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos ("*Every contract or duty within this Act imposes an obligation of good faith in its performance or enforcement*"). Principio de buena fe que ha acabado por incorporar expresamente -en el caso de contratos realizados entre comerciantes- no sólo el estándar de la honestidad de hecho, sino también el de trato limpio ("*fair dealing*") en el comercio (sección 2-103.1.b UCC).

Es por esta razón por la que la responsabilidad precontractual durante las negociaciones, es decir, en una fase anterior a la oferta, se impone por los tribunales de ese país de una forma bastante limitada: en base al enriquecimiento injusto, a las promesas realizadas por una de las partes durante las negociaciones ("*promissory estoppel*"). Se aprecia, no obstante, en los últimos años un cambio favorable de la jurisprudencia norteamericana a la admisión de la buena fe, al menos como un principio que fomente la confianza mutua entre los operadores del tráfico;<sup>59</sup> terminando finalmente por reconocer la aplicación del principio de buena fe ("*bargain in good faith*") en fases avanzadas de la negociación: en lo que se llama acuerdos preliminares ("*preliminary agreements*")<sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> Dore, I., De Franco, J. "A Comparison of the non-substantive Provisions of the UNCITRAL Convention on the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code", Harvard International Law Journal, 1982, vol. 23, No. 1, pg. 49-67.

<sup>60</sup> Farnsworth, Allan "Precontractual liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations", Columbia Law Review, vol.87, no. 2, pg. 217-294.

Así entonces, el deber de *"fair dealing"* ha recibido por los tribunales un contenido específico que se identifica con varias situaciones relacionadas con la fase formativa: el rechazo a continuar las negociaciones cuando se negoció llegar a un acuerdo; el empleo de tácticas impropias; la realización de propuestas claramente no razonables y la ocultación de información.<sup>61</sup>

Por el contrario, en los países de tradición civilista, así como en los países socialistas, la buena fe es aplicable no solamente a la interpretación y ejecución de los contratos sino también a la formación de los mismos. Ejemplo específico es el efecto que tuvo el artículo 24 del Código Civil Alemán en la elaboración del principio de *"culpa in contrahendo"* o la legalización de la responsabilidad precontractual.

En definitiva, y aunque la cuestión planteada no admite afirmaciones rotundas, estimamos muy conveniente la consideración de que los contratantes queden obligados a comportarse de buena fe, es decir, leal y verazmente durante las negociaciones y por supuesto una vez que se emite una oferta. Claro está que la aplicación de la buena fe durante esta fase no puede ser formulada de una manera tan amplia y rigurosa que prácticamente impida a las partes separarse de las negociaciones porque entonces dejaría de tener fundamento esta fase de la negociación cuya característica más sobresaliente consiste, precisamente, en la libertad de las partes para separarse de la misma.

En este orden de ideas resulta gratificante la perspectiva que sobre la buena fe ha consagrado definitivamente UNIDROIT en los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, que en su artículo 1.7 establece que:

---

<sup>61</sup> Idem, pg. 273-284.

*“(1) Las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.*

*(2) Las partes no pueden excluir ni restringir la aplicación de este deber.”*

Según estos *Principios*, el deber de conducirse de buena fe y con lealtad negocial en el comercio internacional tiene el propósito de precisar, en primer lugar, que en el contexto de los Principios, estos dos conceptos no se aplican de acuerdo con los parámetros ordinarios adoptados por cada uno de los diferentes ordenamientos jurídicos nacionales. Dichos parámetros adoptados en virtud del derecho interno de cada país serán tomados en consideración única y exclusivamente cuando se demuestre que han sido generalmente aceptados por los diversos sistemas jurídicos.

Otra consecuencia de la fórmula utilizada es que la buena fe y lealtad negocial debe ser interpretada a la luz de las circunstancias especiales del comercio internacional. Los modelos de prácticas comerciales, en realidad, pueden variar sustancialmente entre las diferentes ramas del comercio, e incluso dentro de una misma rama dichas prácticas pueden ser observadas con diferente regularidad e intensidad, dependiendo del contexto social y económico dentro del cual opera una determinada empresa, o bien conforme a su tamaño, desarrollo tecnológico, etc.<sup>62</sup> Esta situación se puede traspolar perfectamente a lo establecido en el artículo 7 primer párrafo de la Convención en cuanto al principio de buena fe y al principio de buena fe subyacente en el texto mismo de la Convención.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *“Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales”*, UNIDROIT, Roma, 1995, pg. 21.

<sup>63</sup> *“En vista de su aceptación a nivel mundial, la Convención de Viena de Naciones Unidas fue un punto de referencia obligatorio en la elaboración de los Principios de UNIDROIT. En el entendido de que los dos instrumentos tratan de casi los mismos temas, las reglas contenidas en los Principios de UNIDROIT están tomadas literalmente o en su defecto toman la esencia de las disposiciones correspondientes en la CISG, los casos de divergencia son excepcionales. Quizá el caso más significativo de divergencia entre estos dos textos es en el que los Principios de UNIDROIT imponen una obligación a las partes de actuar en buena fe durante toda la vida del contrato, incluyendo el proceso de negociación, mientras que la CISG, en contraste, expresamente*

Es importante destacar que el segundo párrafo de los Principios de UNIDROIT niega la posibilidad de que la aplicación del principio de buena fe y lealtad negocial pudieren restringirse o excluirse.

En el caso de la Convención, su artículo 6 establece que:

*“Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.”*

¿Significará esto que las partes de un contrato de compraventa regulado por la Convención puede excluir la aplicación del artículo 7? Algunos doctrinarios de países del “Common Law”, que como ya se explicó, interpretan en estricto sentido sus leyes estatutarias tienden a opinar que la exclusión de lo dispuesto en el artículo 7 es aceptable.

Sin embargo, existe un argumento muy fuerte en contrario. Cualquier legislación tiene que ser interpretada de conformidad con el criterio específicamente establecido en ella o generalmente adoptado en el sistema legal del que emana. Las partes en un contrato de compraventa internacional son libres de escoger entre la aplicación de la Convención y la aplicación de una ley doméstica en particular. Una vez que han aceptado que su contrato sea regido por la Convención, ésta debe ser aplicada conforme la interpretación establecida en el artículo 7. Las reglas contenidas en dicho artículo enaltecen la autonomía de la Convención sobre los derechos nacionales a los que es incorporada. Es por eso que permitir a las partes la derogación del artículo 7 mediante el acuerdo de

---

*se refiere a la buena fe sólo en el contexto y para el propósito de la interpretación de la Convención como tal”; ver, Bonell, Michael J., “The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and CISG—Alternatives or Complementary Instruments?”, Uniform Law Review, vol. 26, 1996, pg. 28.*

interpretación de su contrato por una legislación doméstica ordinaria sería contradictorio e inconsistente con el objetivo más importante de la Convención: promover su carácter internacional y la uniformidad de su aplicación.<sup>64</sup>

Una vez asentado que el principio de buena fe establecido en la Convención no debe conceptualizarse a la luz de ningún derecho nacional, es de suma importancia subrayar que su contenido debe determinarse en relación con las peculiares condiciones y exigencias del comercio internacional.

También puede ayudar a descubrir ese significado las palabras del preámbulo de la Convención que dicen que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados, y las que hablan de *la adopción de normas uniformes... en las que se tenga en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos*. De esto, se desprenden dos criterios concretos de interpretación: *reciprocidad* (beneficio mutuo) e *igualdad proporcional* (es decir, considerando las diferencias entre las partes)<sup>65</sup>

En los *Comentarios a la Secretaría*<sup>66</sup> se establece que el principio de buena fe está presente expresamente en muchas disposiciones de la Convención, habida cuenta de lo ya mencionado acerca de la aplicación de dicho principio no sólo como herramienta de interpretación de la Convención como tal, sino en la conducta de las partes por ser un principio general establecido en la Convención de acuerdo lo señalado en el párrafo segundo del artículo 7.

De estas disposiciones enumeradas por la Secretaría mencionamos las siguientes a manera de ejemplo, con la salvedad del artículo 16 de la Convención

---

<sup>64</sup> Ver Bonell, "Interpretation of the Convention", en Bianca Bonell, op cit. pg. 94; Adame, Jorge, op.cit., pg. 59.

<sup>65</sup> Ver Bonell, "Interpretation of the Convention" en Bianca-Bonell, op cit. pg. 88; Adame, Jorge, op. cit., pg. 72.

<sup>66</sup> Comentarios a la Secretaría, artículo 7, pg. 1, 2.



que será ampliamente analizado en el presente estudio en capítulos subsecuentes: la que señala que la aceptación tardía de una oferta surte efectos si llegó tarde al oferente por defectos en los medio de comunicación empleados (art. 21-2); las que prevén el derecho del vendedor a subsanar su incumplimiento (arts. 37 y 48); la que señala que el vendedor no se libera de su responsabilidad por las faltas de conformidad de las mercancías que no reclamó de manera oportuna el comprador, si el vendedor conocía de antemano esas faltas de conformidad (art. 43-2); la que establece que el comprador pierde su derecho a declarar resuelto el contrato si no puede restituir las mercancías en un estado sustancialmente igual al que tenían cuando las recibió (art. 82-1), y las que disponen a las partes la obligación de cuidar mercancías que tienen que entregar a la otra parte (arts. 85-88). En todas estas disposiciones se advierte un interés de mantener el equilibrio en las prestaciones, o reciprocidad entre las partes, aún a costa del rigor lógico.

### 2.3.3 Integración de normas para resolver *Lagunas*

A pesar de que la Convención fue concebida como un cuerpo uniforme de reglas y disposiciones autónomas por medio de la cual la materia de compraventas internacionales podría ser regulada y aplicada a cualquier parte contratante sin importar su tradición jurídica, es comprensible que la Convención no pueda contener las soluciones para todos los problemas que se pueden generar relacionados con dicha materia. De hecho, las materias reguladas por la Convención se limitan a la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes que deriven de dicho contrato. Consecuencia lógica de estas limitaciones es el problema relacionado con la necesidad de llenar las lagunas existentes.

El párrafo segundo de la Convención constituye la segunda etapa en la interpretación de las disposiciones de dicho texto, conteniendo los parámetros que

deben seguirse en caso existir materias regidas por la Convención, pero que no están expresamente resueltas en ella, comúnmente llamadas *lagunas*.

Para hacer un análisis de este punto específico del artículo 7, recordemos su exacto contenido:

*“Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional privado.”*

Este párrafo segundo debe ser interpretado a la luz del párrafo primero del artículo 7 de la Convención, por lo que, el principal objetivo de jueces y árbitros que se encuentren con la difícil tarea de dirimir controversias bajo el amparo de la Convención es interpretar sus disposiciones, en general, bajo el criterio básico de promover la uniformidad en su aplicación, no sólo en el caso de ambigüedades u oscuridades en el texto, sino también en el caso de lagunas en donde deben hacer su máximo esfuerzo por evitar recurrir a diferentes leyes domésticas y tratar de buscar la solución dentro de la Convención por sí misma.

#### 2.3.3.1 Lagunas a cubrir mediante la aplicación de la Convención

Es importante destacar que dichas lagunas a las que el artículo 7 se refiere no son lagunas *“intra legem”*<sup>67</sup>, es decir, aquéllas que se refieren a las materias que están excluidas de la esfera de aplicación de la Convención. El artículo 4 establece la esfera de aplicación de la Convención:

---

<sup>67</sup> Ferrari, Franco, op.cit., pg. 191.

*"La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de este contrato. Salvo disposición en contrario de la presente Convención, está no concierne, en particular:*

*a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;*

*b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas."*

Por lo tanto, cualquier otra materia fuera de las mencionadas en el primer párrafo del artículo cuarto no se encuentran regidas por la Convención, considerándose así los apartados a) y b) de dicho artículo como meras precisiones.

En consecuencia, salvo disposición en contrario de la Convención, es decir, cuando ella expresamente lo mencione, todas las materias no mencionadas en el párrafo primero del artículo cuarto, incluyendo la validez del contrato en general,<sup>68</sup> y los problemas concernientes a la transmisión de la propiedad del objeto vendido no serán objeto de análisis de la misma, constituyendo lagunas *intra legem*, las cuales deberán ser estudiadas por las leyes domésticas correspondientes, según las reglas pertinentes para elección del derecho nacional aplicable, o bien, por los cuerpos normativos unificados sobre la materia en específico, elegidos por las partes en el contrato.

---

<sup>68</sup> *"La Convención no interfiere en los derechos especiales y las acciones que el Derecho interno concede a las personas que han sido dolosamente inducidas a celebrar un contrato. La manera de conservar la protección del Derecho interno contra el fraude o mala fe podría basarse en la norma general del artículo 4 referente a que la Convención regula exclusivamente las obligaciones dimanantes del contrato; la conducta que origina los derechos y acciones en caso de fraude es distinta de la formación de la conducta. Ester resultado queda subrayado por el párrafo a) que excluye las cuestiones de validez";* Ver Honnold, *Derecho Uniforme sobre Compraventas Internacionales..*, op.cit., pgs. 119 y120.

Existen otras materias no mencionadas en la Convención como la capacidad de las partes o la representación de alguna de ellas para la celebración del contrato, ya que estas materias tradicionalmente son separadas de las normas de compraventa por constituir parte de los parámetros generales que regulan a todos los contratos y no exclusivamente al de compraventa.<sup>69</sup>

Otras materias son expresamente excluidas por disposiciones especiales de la Convención. Este es el caso de los artículos 2 y 3 de la Convención, que tratan sobre los contratos de compraventa sobre los cuales la Convención no tiene aplicación alguna, o el artículo 5,<sup>70</sup> que versa sobre la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones personales causadas por las mercancías al comprador o terceras personas; la posibilidad de dictar una orden de cumplimiento forzoso del contrato, contenida en el artículo 28;<sup>71</sup> y la de las formalidades necesarias para el pago del precio, contenida en el artículo 54.<sup>72</sup>

Las llamadas lagunas "*praeter legem*" son aquéllas derivadas de materias que son abordadas por la Convención pero que ésta no resuelve expresamente.

---

<sup>69</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention" en Bianca-Bonell, op. cit. pg. 76.

<sup>70</sup> "La fuerte protección que otorga la Convención al contrato de compraventas internacionales hizo necesaria la limitación del ámbito de la Convención para que la Convención no chocase con la protección especial que algunas normas internas establecen para los consumidores no comerciales. Por esta razón, el artículo 2 establece que la Convención no se aplica a las compraventas de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico."; Ver Honnold, "Derecho Uniforme sobre Compraventas Internacionales...", op.cit., pg. 123.

<sup>71</sup> "En los países de tradición civilista el derecho de obtener el cumplimiento forzoso del contrato por omisión del cumplimiento de las obligaciones de una de las partes es un remedio ordinariamente concedido, mientras que en los países del Common Law el recurso de daños y perjuicios es el ordinariamente ejercitado ante los tribunales, ya que el cumplimiento forzoso es otorgado en casos excepcionales." Ver Lando, "Specific Performance" en Bianca-Bonell, op. cit., pg. 232; Es por esto que la Convención decidió dejar la regulación de esta materia a las leyes nacionales.

<sup>72</sup> "Este artículo está modificado de la versión del artículo 69 de la L.U.V.I. que aparecía debajo del título 'Otras obligaciones del comprador'. En el curso de los esfuerzos por consolidar las reglas sustantivas de las obligaciones del comprador, las 'otras obligaciones' se convirtieron en parte implícita de las obligaciones de pagar el precio. Esta solución es a todas luces preferible ya que en la práctica es muy difícil o hasta imposible hacer clara la distinción entre el pago y la manera en que se de efectuar y las preparaciones requeridas."; Ver Maskow, "Obligation to pay the price" en Bianca-Bonell, op. cit. pg. 394.; "La unificación de estas áreas debe esperar la conclusión de convenciones específicas"; Ver Honnold, "Unificación...", op. cit., pg. 152

Estas son precisamente el tipo de lagunas que deben ser interpretadas a la luz del párrafo segundo del artículo 7 de la Convención.

Sin embargo, la distinción entre las materias reguladas y no reguladas por la Convención requiere de una calificación específica no exenta de ambigüedades.

73

Lo cierto es que para calificar a una laguna de la Convención como “*praeter*” o “*intra legem*”, y en consecuencia decidir si se le aplican los principios interpretativos del párrafo segundo del artículo siete de la Convención, o en su caso, las normas aplicables para elegir el derecho nacional que corresponda al caso concreto, se deben de tomar en cuenta lo siguiente:

1. Las materias que se rigen por la Convención engloban aquellas cuestiones que en esencia caen dentro del estricto ámbito de la misma, es decir, son aquellas sobre las que versa un artículo de la Convención.
2. La exclusión tajante de aquellas materias no mencionadas en el artículo 4 de la Convención, tomándose en cuenta las exclusiones específicas de los artículos 2, 3, 4, 5, 28 y 54 de la misma.
3. Este análisis debe hacerse desvinculado de la calificación o caracterización de dicha cuestión en el derecho nacional, aplicándose siempre la técnica interpretativa del párrafo primero del artículo 7 de la Convención, es decir, la unificación en su aplicación y la observancia de la buena fe.

---

<sup>73</sup> En consecuencia, existen doctrinarios que opinan que la distinción entre los aspectos regulados y no regulados por la Convención es confuso. Willem C. Vis establece que “*las respuestas no están exentas de dificultades. Del análisis de los trabajos preparatorios no surge la suficiente claridad, aunque de vez en cuando se encuentran observaciones relevantes de los miembros de los equipos de trabajo y de los delegados de los gobiernos participantes. No obstante, al leer esas observaciones uno no puede dejar de recordar aquel pasaje de la obra de Byron: Ojalá que me explique su explicación*”; ver Vis, Willen C., Aspectos de los contratos, Anuario Jurídico X, UNAM, México, pg. 12.

Para ejemplificar lo anterior, cabe destacar que el maestro Schlechtriem se refiere a un caso decidido por el Bundesgerichtshof en relación con la aplicación de la L.U.V.I. en cuestión de competencia. Se trataba de una acción interpuesta por el comprador ante el tribunal de su domicilio, persiguiendo el reembolso del precio pagado al contado a consecuencia de la resolución del contrato de compraventa. Las normas de procedimiento civil aplicables disponían que el tribunal del lugar donde la obligación debía ser ejecutada era competente para entender en el asunto. Por otro lado, la L.U.V.I. guarda silencio sobre el lugar donde se debía efectuar el reembolso del dinero pagado por el comprador una vez que el contrato había sido resuelto. El alto tribunal alemán rechazó la demanda interpuesta por el comprador ante el tribunal de su domicilio sobre la base de lo que calificó como un *principio general* de la L.U.V.I. Conforme a este principio general descubierto por el tribunal, todas las obligaciones deben ser cumplidas en el domicilio comercial del vendedor, a menos que se hubiera estipulado otra cosa en el contrato o que la L.U.V.I. señalara otro lugar. Schlechtriem se muestra conforme con la decisión ya que, expone este autor, la L.U.V.I. contiene normas referentes a los efectos de la resolución del contrato, y por lo tanto, cuestiones tales como donde debe ser retornada la cosa vendida al vendedor y el precio al comprador deben ser también consideradas como materias comprendidas dentro del ámbito normativo de la L.U.V.I.<sup>74</sup>

### 2.3.3.2 Integración de lagunas al amparo de los *principios generales*

Como podremos recordar, en el punto 2.2 de este análisis se explicó la historia legislativa del artículo 7, haciéndose énfasis en que la redacción del segundo párrafo de este precepto, aunque un poco modificada, se puede relacionar con el artículo 17 de la L.U.V.I., la cual, aunque aceptada por pocos

---

<sup>74</sup> Schlechtriem, Peter, "From the Hague to Vienna, Progress in Unification of the Law of International Sales of Contracts?", The Transnational Law of International Commercial Transactions. Studies in Transnational Economic Law, Norbert Horn y Clive Schmitthof, La Haya, 1982, pg. 134, con cita de fallo de la BGH del 22 de octubre de 1980.

gobiernos, fue adoptada por unanimidad en la Conferencia de la Haya de 1956. Debe hacerse notar, sin embargo, que la desconfianza de los gobiernos no concernía al problema de las materias reguladas por la Convención, sino a la noción de los principios generales, y a que la visión de la aplicación de dichos principios varía en los diferentes sistemas legales del mundo.

El recurso a los principios generales del derecho como medio de interpretación legislativo se halla arraigado en muchos de los códigos del sistema legal Romanista-Germánico, aún cuando entre dichos códigos hay diferencias sutiles. Como ejemplo claro de esta situación están la Provisiones Preliminares del Código Civil Italiano que establecen que: *“si una controversia no puede ser decidida en base a una disposición específica, se debe recurrir a disposiciones similares o materias análogas; si la cuestión continuara confusa, se deberá dirimir de acuerdo con los principios generales del sistema legal del Estado (Italiano).”*<sup>75</sup>

Portalis observó, en su discurso preliminar del código civil francés, que el legislador debe tener una *“amplia visión de la materia”* gracias a unos *“principios ricos en implicaciones”* más que en detalles, *“debemos dejar algunas lagunas, que serán cubiertas a su debido tiempo por la experiencia. Los códigos nacionales están creados en un tiempo; ciertamente, la gente no los crea en modo alguno”*.<sup>76</sup>

Este desarrollo tuvo lugar en el Código Civil francés, sin ayuda de una autorización explícita para cubrir las lagunas. Según el Código Civil Austríaco, cuando un caso no pueda ser resuelto ni ajustándose al texto literal ni acordando con el sentido claro de la ley, debe acudirse a las disposiciones legales aplicables a causas similares y a los principios en los que se fundamentan otras leyes relativas.

---

<sup>75</sup> Ferrari, Franco, op.cit., pg. 192.

<sup>76</sup> Stone, L., “The So-Called Unprovided for Case”, Tulane Law Review, vol. 53, 1978, pgs. 94-95.

En cuanto a lo establecido en el Código Civil para el D.F. en materia común y para toda la República Mexicana en materia Federal, el artículo 19 establece que: *“las controversias judiciales del orden civil deberán resolverse conforme a la letra de la ley o a su interpretación jurídica. A falta de la ley se resolverán conforme a los principios generales de derecho.”*<sup>77</sup>

En los países del *“Common Law”*, la noción de los principios generales es diferente a la de los países civilistas, en parte por la diversa noción y función de dichos principios generales y por las diferentes fuentes de las que éstos se derivan. De hecho, en los países civilistas la fuente es la legislación, mientras que en los países Anglo-Americanos, la fuente es representada por la jurisprudencia. En efecto, en el *“Common Law”*, la ley derivada de los estatutos esta hecha para dirimir situaciones definidas, no como una posible fuente de principios generales; por lo que, los estatutos son interpretados en una manera estricta y literal, y si la disposición no puede regular específicamente el caso, la laguna inmediatamente se llena con principios generales emanados de sentencias judiciales.<sup>78</sup>

Como ejemplo de la aplicación de la visión del *“Common Law”* en la conceptualización de los principios generales está el del caso *“Buchanan & Company vs. Babco Forwarding & Shipping”* en Inglaterra.<sup>79</sup> En la Corte de Apelación (Cámara de los Lores), Lord Denning al interpretar un acto del Parlamento que introdujo una Convención Internacional, determinó que en la legislación existía una *laguna*, y que los tribunales ingleses debían seguir el

---

<sup>77</sup> *“Mucho se ha discutido acerca de lo que debe entenderse por principios generales del derecho; el legislador ha querido que el Derecho se aplique a falta de ley expresa, observando en primer término, con la mayor amplitud, las reglas de interpretación, y sirviéndose, por tanto, de las soluciones dadas por preceptos dictados para casos análogos al que sea materia de la controversia (aplicación de la ley a caso no previsto expresamente por ella, por analogía o mayoría de razón), de las reglas emanadas de prácticas consuetudinarias, etc.; y aplicando en un segundo lugar los principios o reglas derivados de la doctrina, tradición, la jurisprudencia, etc., que constituyen las normas inspiradoras del sistema jurídico vigente.”* Ver, García, Trinidad, Apuntes de Introducción al Estudio del Derecho, 5ª edición, Editorial Porrúa, México, D.F., 1953, pg. 144.

<sup>78</sup> Stone L., op. cit., pg. 93

<sup>79</sup> Ver Honnold, Derecho Uniforme sobre Compraventas Internacionales, op.cit. pg. 97; *“El caso concluyó con una Ley del Parlamento que introdujo la Convención sobre la responsabilidad del porteador en el transporte de mercaderías por carretera.”*



intento de los tribunales en el continente, incluyendo El Tribunal de Justicia del Mercado Económico Europeo, y cubrir las lagunas de tal manera que se llevara a cabo el propósito de la legislación. Una mayoría dentro de la Cámara de los Lores comentó desfavorablemente este método de cubrir las lagunas, al confirmarse la decisión de la Corte de Apelación. La legislación en cuestión no contaba con una disposición sobre la interpretación; en este sentido, un tribunal que interpretase la Convención estaría obligado, según el artículo 7-2 a tener una visión más amplia del proceso de interpretación.

En este sentido, el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos establece en materia de transacciones comerciales que: *“a menos de que sean especificadas por disposiciones particulares de este Código, los principios de la ley (“Common Law”) y la equidad, incluyendo la ley del mercado, deben suplir estas disposiciones.”*<sup>80</sup>

El artículo 7-2 de la Convención, como el 17 de la L.U.V.I., está claramente influenciado en disposiciones similares de códigos del sistema legal civilista. No podía ser de otra manera, ya que la Convención representa una verdadera codificación de la ley en materia de compraventas internacionales, cuya intención es reemplazar las materias que en ella se regulan con respecto a lo contenido en las leyes domésticas existentes (estatutarias o jurisprudencia). Si hay lagunas, es lógico que bajo esta concepción se trate de encontrar una solución dentro del contenido de la misma Convención, ya sea por medio de la analogía o en base a principios generales derivados de la propia Convención. La Convención permite los dos métodos. La fórmula utilizada en el artículo 7-2 debe ser entendida bajo una concepción amplia para cubrir no sólo el recurso de los *principios generales* del *“Common Law”*, sino también el de razonamiento de provisiones específicas por medio de la analogía. Empero, estos dos métodos de interpretación no deben confundirse, pues más bien son complementarios uno del otro, aún y cuando operen de diferente manera.

---

<sup>80</sup> Citado por Bonell, “Interpretation of the Convention” en Bianca-Bonell, op. cit., pg. 78

#### 2.3.3.2.1 Método de la analogía para solucionar el problema de las *Lagunas*

Por lo anteriormente comentado, existen 2 pasos a seguir para subsanar una laguna "*praeter legem*" derivada de la Convención, antes de recurrir al recurso de la aplicación de las leyes domésticas (cuestión discutida más adelante):

- 1) Interpretación analógica de dicha laguna basada en las disposiciones de la propia Convención.
- 2) Aplicación de los principios generales dimanantes de la Convención.

Para la aplicación analógica de un caso en concreto, el descubrimiento de una disposición que trate de una materia similar a éste no es el único requisito; es decir, podríamos estar frente a una regla de carácter restrictivo que fue deliberadamente constreñida para una situación de hecho en particular, por lo que una extensión de su contenido a situaciones no expresamente contempladas sería contraria a la intención de los redactores de la Convención, o de la regla en sí misma.

Un ejemplo claro es el artículo 49-1 (b) que establece que, si el vendedor no entrega la mercancía en el periodo adicional predeterminado por el comprador en concordancia con el artículo 47-1, o declara que no la entregará durante dicho período, el comprador puede declarar el contrato terminado aún si la omisión del vendedor no está considerada como un incumplimiento esencial del contrato.

Nada se comenta acerca de otros casos de falta de cumplimiento de alguna de las obligaciones, como por ejemplo la entrega de las mercancías que no llenan los requisitos establecidos en el contrato, o que están sujetas a derechos de una tercera persona ajena al contrato. Por lo tanto, una extensión de las reglas

establecidas en el artículo 49-1 (b) en los casos mencionados sería arbitraria, pues hay razones objetivas para que el artículo 49-1 (b) se constituya en una limitación de la regla general del artículo 49-1 (a).<sup>81</sup>

Si, como será la normalidad, no existe el impedimento de una regla de carácter restrictivo, el siguiente paso será considerar si el caso expresamente regulado y el caso a dirimir son lo suficientemente *análogos* que se debe adoptar la misma solución para ambos.<sup>82</sup>

Como ejemplo, supongamos que, de conformidad con el artículo 47-1, el comprador fija un plazo suplementario para el cumplimiento por el vendedor de una de sus obligaciones contenidas en el contrato. El vencimiento de dicho plazo cae en un día feriado en el lugar en que la obligación debe cumplirse. Esta es una materia no regulada expresamente por la Convención en la Sección III de la misma que trata sobre los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor. Sin embargo, si aplicamos analógicamente el contenido del artículo 20 ubicado en la parte de la *Formación del Contrato*, encontraremos que *"los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo para la aceptación se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente."*

---

<sup>81</sup> El artículo 49-1 (a) establece la regla general de que *"el comprador podrá declarar resuelto el contrato: a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato"*. En el caso de la excepción contenida en el inciso b) del mismo artículo, tiene su antecedente en la L.U.V.I., que faculta al comprador a transformar cualquier incumplimiento al contrato, aunque insignificante, en sustancial, simplemente fijando un periodo adicional de tiempo para el cumplimiento de las obligaciones. Ver Will, *"Right to Avoid Contract"*, en Bianca-Bonell, op. cit., pg. 361.

<sup>82</sup> En algunos países de tradición civilista se afirma que en la aplicación de la analogía se debe tomar en cuenta la *"ratio iuris"*, es decir, no sólo basta con que dos preceptos tengan ciertas similitudes fácticas sino que deben tener la misma naturaleza jurídica *"A igual razón, igual consideración"*. Ver García Maynez, Eduardo, *"Introducción al Estudio del Derecho"*, Editorial Porrúa, México, 1989, pg. 68.

En este contexto, el contenido del artículo 20-2 puede traspolarse al caso aquí planteado, permitiendo al vendedor cumplir con la obligación contenida en el contrato el día laborable siguiente a aquél en el que el término fijado por el comprador finalizara. En el caso del artículo 20-2, el día debe ser feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, pues se supone es ahí donde la aceptación debe ser recibida. En este caso, el día debe ser feriado en el lugar fijado, ya sea en el contrato o en la propia Convención, para el cumplimiento de la obligación del vendedor, ya que la "*ratio iuris*" de que el plazo se extienda un día más, es que el obligado a ejecutar una conducta (ya sea el destinatario de la oferta o el vendedor) no cuenta con los medios suficientes y necesarios para poder realizar la acción correspondiente en día feriado o no laborable. Como la laguna a subsanar en este caso es la finalización de un término en un día no laborable, las reglas conforme a las cuales se determina el lugar del cumplimiento de la acción u obligación siguen siendo las mismas para el vendedor.

En consecuencia, si con base en el artículo 49-1 (b), el comprador da por terminado el contrato argumentando que el vendedor no cumplió con su obligación en el período de tiempo fijado para tal efecto, el tribunal que dirima la controversia deberá aplicar el mencionado análisis analógico de los artículos en comento.

#### 2.3.3.2 Interpretación basada en los principios generales del derecho subyacentes en la propia Convención

En el caso de que la cuestión insoluta no pueda resolverse por analogía con otra disposición, entonces se requiere crear o integrar una nueva regla a partir de los principios generales de la Convención.

Es importante hacer notar que hay autores que se inclinan primero por la aplicación de dichos principios y después por la extensión analógica para

interpretar las lagunas de la Convención.<sup>83</sup> En lo personal considero que la extensión analógica debe utilizarse como primer recurso por ser más específica y concreta y sólo aplicable al caso en cuestión. Si no se encontrara una solución por esta vía, se debe recurrir a los principios generales de la Convención, ya que, como su nombre lo dice, basados en su generalidad deben aplicarse a cualquier caso derivado de la interpretación de la Convención, es decir, son principios inmanentes e inmutables que subyacen entre líneas en el texto mismo de la Convención.

Algunos de estos principios están señalados específicamente en la Convención. Uno de estos principios es el de buena fe, señalado en el artículo 7-1, que como ya se mencionó, ya había sido señalado como principio general por la L.U.V.I. Podemos señalar también el principio de autonomía de las partes (artículo 6), que ha sido considerado por muchos doctrinarios como el principio más importante de toda la Convención, ya que, con base en lo que algunos señalan, de este principio se infiere que la Convención juega un papel subsidiario, pues se aplica solamente en los casos que las partes no previeron específicamente en el contrato. Si esto es cierto, la conclusión es que en caso de conflicto entre las partes, la autonomía de la voluntad deberá prevalecer sobre cualquier otro principio interpretativo, al contrario del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos donde el principio de buena fe, diligencia, cuidado y *lo razonable* deben prevalecer sobre la autonomía de las partes.<sup>84</sup>

Otro de los principios generales de la Convención es la regla de que cualquier acuerdo entre las partes no debe estar sujeto a ninguna formalidad (artículos 11 y 29-1), a excepción de los casos previstos en el artículo 12; el principio que establece que cualquier notificación, petición u otra comunicación hecho después de la celebración del contrato hace efecto en el momento de su

---

<sup>83</sup> Ver Honnold, "Derecho Uniforme ....", op.cit., pg. 156.

<sup>84</sup> Ferrari, Franco, op.cit., pg. 193.

envío (artículo 27); y la regla de que la demora en el pago crea obligación de pagar intereses sobre la suma (artículo 78).<sup>85</sup>

Sin embargo, la mayoría de los principios generales deben extraerse mediante inducción del conjunto de disposiciones de la Convención. Conforme a este método, las disposiciones específicas deben ser analizadas concienzudamente para determinar si pueden ser catalogadas como principios *más generales* que rompan las barreras de las disposiciones de las que emanan para poder ser aplicados a todo el contexto de la Convención. Podemos destacar el principio de *la razonabilidad*<sup>86</sup> como criterio para juzgar la conducta debida por las partes (ver arts. 18-2, 33-3, 39-1, 43-1, 47, 49, 63, 64, 65 y 73-2, que hablan del plazo razonable; los arts. 8-2, 8-3, 25, 35-1 (b), 60, 72-2, 75, 77, 79-1, 85, 86, y 8-2, que hablan de una persona razonable; y los arts. 34, 37, 48, 87, 88-2 y 88-3, que distinguen entre gastos o excusas *razonables* y no razonables o *excesivos*); la confianza en las manifestaciones de la otra parte (ver art. 16-2 b) que protege a la parte que actuó creyendo fundadamente que recibía una oferta irrevocable, y el art. 29-2, que protege a la parte que confió en la conducta de la otra el "*favor contractus*", que procura mantener la validez del contrato contra su revocación o terminación por iniciativa de una de las partes (arts. 19-2, 25, 26, 34, 37, 48, 49, 51-1, 64, 71, 72); la obligación de una parte de cooperar para hacer posible el cumplimiento de la obligación de la otra (32-3, 48-2, 60-a, 65), y la obligación de la parte que revoca el contrato de procurar mitigar los daños resultantes del

---

<sup>85</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention", en Bianca-Bonell, op. cit., pg. 80.

<sup>86</sup> "*De ochenta artículos que forman el texto de la Convención, en veintiséis de ellos se emplea la palabra **razonable**, que aparece un total de 39 veces. Tal vocablo resulta todavía extraño a los regímenes jurídicos de impronta romántica... Los atributos de la persona razonable según el artículo 8 son: a) Debe tratarse de un individuo conocedor de la práctica comercial internacional, pues de otro modo no podría tratar de ubicarse en las mismas circunstancias en que se encuentran las partes al formular sus declaraciones y realizar los demás actos denotativos de sus respectivas intenciones; b) Nuestro individuo debe desplegar actividades tales que le permitan colocarse mentalmente en la posición de la otra parte; en otras palabras, debe ser un comprador o vendedor habitual y profesional, pues, sólo de ese modo puede atribuir el sentido que pretende la Convención a las declaraciones y a la conducta de las partes. De esta suerte, el juzgador, al dirimir la eventual contienda, deberá tratar de reproducir en su mente la forma en que la descrita persona **razonable** apreciará el sentido de los diversos factores que contempla el precepto comentado.*" Ver Díaz Bravo, Arturo, "En torno al concepto de lo 'razonable'", Anuario Jurídico X, México, 1983, pg. 105-106.

incumplimiento de la otra.<sup>87</sup> Honnold señala la existencia del principio de cooperación entre las partes, que subyace en un gran número de artículos de la Convención que señalan que las partes tienen la obligación de comunicar la información que la otra parte necesita (arts. 19-2, 21-2, 26, 39-1, 72-2, 71-3 y 79-4).<sup>88</sup>

Algunos de estos principios generales tienen un contenido específico, como el de la autonomía de las partes, o el de mitigar los daños. Su aplicación a cuestiones no resueltas no generará mayores problemas. Pero hay otros de contenido muy amplio, como el de buena fe el de razonabilidad, que necesitan ser explicados en el contexto del caso concreto; por lo que, para aplicar estos principios de contenido amplio, los jueces y árbitros deben basarse en lo asentado en el párrafo primero del artículo 7, es decir, tomar en cuenta el carácter internacional de la Convención, sin recurrir al recurso de las leyes nacionales; en otras palabras, aplicar el principio conforme al contexto del contenido de la Convención misma, o si esto no es posible, utilizando estándares que sean generalmente aceptados a un nivel comparativo. *“Si, por ejemplo, se trata de determinar si el comportamiento de una persona ha sido razonable, deberá tenerse en cuenta lo que sería una conducta razonable en el comercio internacional del ramo que se trata, y no lo que sería razonable en el país del comprador o del vendedor.”*<sup>89</sup>

En 1980 UNIDROIT constituye un grupo de trabajo especial con la finalidad de redactar diferentes proyectos para la elaboración de un *“restatement”* internacional de los principios generales del derecho de los contratos. El Grupo comprendía a los representantes de todos los principales sistemas jurídicos del mundo, fue compuesto por expertos de primer orden en el dominio del derecho de los contratos y del derecho de comercio internacional. Fue así como se elaboraron los *Principios de UNIDROIT*, que reflejan conceptos que se encuentran en

---

<sup>87</sup> Adame, Jorge, op.cit., pg. 78.

<sup>88</sup> Honnold, “Derecho Uniforme...”, op.cit., pgs. 154-155.

<sup>89</sup> Adame, Jorge, op.cit., pg. 79.

numerosos sistemas jurídicos, si no en todos. Dichos principios, compilación de las máximas lógico-jurídicas del comercio internacional no necesitan de la aprobación de los Gobiernos y se constituyen como un instrumento no vinculante.<sup>90</sup>

Para la materia que nos ocupa, los Principios de UNIDROIT pueden ser una valiosa herramienta para los jueces y árbitros, que en su tarea interpretadora de la Convención tienen que desentrañar principios generales para subsanar lagunas de la misma, principios que muchas veces están contenidos en los mencionados Principios de UNIDROIT. La única condición que necesita ser satisfecha es probar que la disposición relevante en los Principios de UNIDROIT constituyen la expresión de un principio general contenido en la Convención.<sup>91</sup>

Existe también una iniciativa de ámbito restringido a los países de la Comunidad Europea que a través de la creación de una Comisión ad hoc trata de elaborar los Principios del Derecho contractual europeo. Comisión que reúne a un conjunto de juristas de los países comunitarios sin vinculación con los gobiernos de los Estados miembros y que, de momento, no se ha decidido a elaborar los principios relativos a la formación del contrato.<sup>92</sup>

### 2.3.3.3 Resolución de controversias interpretativas de conformidad con la ley doméstica aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado

---

<sup>90</sup> Principios de UNIDROIT, op.cit. pg. 3

<sup>91</sup> Bonell, "The Unidroit Principles..." op.cit., pg. 33. "Como ejemplo, los artículos 6.1.7, 6.1.8 y 6.1.9 de los principios de UNIDROIT pueden proporcionar una respuesta a las preguntas no expresamente establecidas en la CISG, de si bajo ciertas circunstancias, el vendedor está facultado para pagar con cheque u otro instrumento similar, o por transferencia de fondos, y en que moneda debe hacerse el pago. Uno de los principios en los que la CISG esta basada es en la razonabilidad. El deber de las partes de actuar de manera razonable esta claramente ligada al artículo 6.1.7, que establece que el obligado puede pagar de cualquier forma utilizada en el ordinario curso del negocio en cuestión en el lugar de pago, pero los cheques o cualquier otro instrumento similar solamente será aceptado bajo la presunción de la condición de que el pago será cumplido".

<sup>92</sup> Perales Viscasillas, María del Pilar, op.cit., pg. 38.



Si el proceso interpretativo no puede resolverse mediante analogía o integración de normas partir de los principios generales, complementados con la aplicación de las herramientas interpretativas ya analizadas, entonces, y sólo entonces, se debe acudir, para dirimirla, al derecho interno aplicable, de acuerdo con las reglas de derecho internacional privado.

Como ya mencionamos anteriormente, desde la redacción de la L.U.V.I. se cuestionó la conveniencia de permitir que en caso de existir lagunas la aplicación de las leyes domésticas fuera un recurso para resolver el problema. La mayoría de los redactores se opusieron a tal teoría. Se afirmó que en caso de no existir un principio general para interpretar la laguna, la solución debía fundarse en las bases de los principios y reglas comúnmente adoptadas en los diferentes Estados Contratantes. La minoría, sin embargo, objetó esta postura argumentando que, si un sinnúmero de especialistas de diferentes sistemas legales no pudieron ponerse de acuerdo en la postura uniforme a ser adoptada en diversas materias durante las deliberaciones para elaborar la ley, sería aún más difícil encontrar una regla común en caso de laguna. Además esto crearía una gran inseguridad en cuanto a la decisión final en cada caso.<sup>93</sup> En la Convención no hay bases para dicha disputa, ya que el artículo 7-2, expresamente permite la remisión a las leyes domésticas.

En mi opinión, la introducción de dicho recurso es válido, ya que, en la evolución del proceso de unificación de preceptos en materia de contratación internacional, se ha demostrado que ningún cuerpo de disposiciones puede contener todas las respuestas a todos los casos, ya sea explícitamente, o implícitamente a través de los principios generales que subyacen en ella. Por otro lado, el objetivo principal de este afán unificador, que es crear un sistema legislativo completo y uniforme, desarraigado de todo sistema legal nacional, que cubra todas las áreas del derecho mercantil, esta todavía en proceso de ser una realidad, por lo que pretender que el recurso subsidiario de interpretación de la

---

<sup>93</sup> Bonell, "Interpretation of the Convention", en Bianca-Bonell, pg. 82.

Convención fueran ese cúmulo de tratados, leyes uniformes, leyes modelo y todos los instrumentos que hoy en día se han creado para dar paso a la unificación jurídica en materia mercantil, resultaría insuficiente.

Es por esto que el aceptar que en esta etapa del proceso unificador todavía existe la necesidad de recurrir en *casos extremos* a las leyes domésticas es una postura realista que otorga a las partes contratantes mayor seguridad jurídica en caso de conflicto.<sup>94</sup>

Es importante destacar que la aplicación de leyes domésticas debe ser el último recurso considerado por jueces y árbitros para dirimir cualquier tipo de conflicto con respecto a la Convención. Primero debe de tratarse por todos los medios de preservarse el carácter autónomo de la Convención por medio de la analogía e inducción de principios generales. Los países de tradición civilista se caracterizan por buscar siempre la solución al problema de lagunas en el cuerpo legislativo específico antes de buscar una solución externa. Para los países cuya tradición jurídica difiere de esta postura, es esencial tener en mente que en caso de conflicto de lagunas o de confusión y/u oscuridad en el texto de la Convención no pueden aplicar las leyes domésticas sin antes haber agotado todos los demás recursos interpretativos.

La ley doméstica que debe ser eventualmente elegida para subsanar una laguna es *la ley aplicable en virtud de las norma de Derecho Internacional privado*. En consecuencia, la ley que será aplicable será aquella que hubiera regido el contrato en ausencia de la Convención.

---

<sup>94</sup> Existen autores que opinan lo contrario. "*Es reprochable está redacción del artículo 7-2 del Convención, por lo que sugerimos que las partes establezcan una cláusula dentro del contrato en cuestión que deje sin efectos el segundo párrafo del artículo 7, para que en caso de lagunas estas sean resueltas por medio de la aplicación de los principios establecidos en el párrafo primero de dicho artículo.*" Ver Heuzé, Vincent, "La vente internationale de marchandises (Droit Uniforme)", Joly editions, Francia, 1992, pg. 80.

En este caso cabe destacar una división importante en cuanto a si la controversia específica es dirimida en un tribunal o corte con una jurisdicción territorial determinada, o si la controversia es dirimida en arbitraje.

En el primer caso, los jueces de un tribunal determinado deben aplicar las reglas de conflicto pertinentes según el sistema de calificación del conflicto, cuestión explicada más ampliamente a continuación. Sin embargo, en la práctica los jueces generalmente aplican las reglas de conflicto contenidas en la legislación sustantiva de su jurisdicción.

En el caso de que la controversia se dirima en arbitraje, existen varias corrientes según las cuales los árbitros pueden aplicar las reglas de conflicto y optar por otra serie de métodos para elegir el derecho aplicable a cada caso en concreto.

A continuación explicaremos a detalle las anteriores opciones.

#### 2.3.3.3.1 Reglas de conflicto de leyes

Las reglas de conflicto de leyes es un tema de por sí amplio que trataremos de manera sucinta en lo que a la materia del presente análisis aplica, es decir, las reglas de conflicto para la aplicación de *leyes sustantivas*.

Tal y como lo establece el Lic. Contreras Vaca, "*las normas de derecho internacional privado son principalmente de carácter formal, limitándose a elegir la norma jurídica aplicable para regular de fondo una situación jurídica concreta cuando convergen disposiciones diversas. A estas normas, que son las típicas de la materia, se les conoce como normas conflictuales.*"<sup>95</sup> Este es el sistema tradicional de la llamada "*Técnica conflictual*", un procedimiento mediante el cual,

---

<sup>95</sup> Contreras Vaca, Francisco, op.cit., pg. 138.

de manera indirecta, se trata de solucionar un problema derivado del tráfico jurídico internacional o interestatal a nivel nacional, con la aplicación del derecho que dará la respuesta directa.

#### 2.3.3.3.1.1 Teorías y técnicas complementarias a las reglas de conflicto

Es importante destacar que para la aplicación de dichas normas conflictuales existen dos sistemas:

1. El sistema tradicional que se divide en tres tendencias fundamentales:

a. Nacionalista.- Indica que las normas jurídicas están diseñadas para ser aplicadas exclusivamente en el territorio para el que fueron creadas y que fuera de él no tienen ninguna validez, por lo que niegan la aplicación de las leyes extranjeras.

b. Supranacionalista.- establecen que todo Estado tiene el deber de respetar a los individuos que componen la sociedad jurídica universal y para cumplir con esto es necesario que así lo prevea en su ordenamiento interno.<sup>96</sup> Por lo tanto, esta teoría sostiene que las leyes pueden tener vigencia fuera del territorio de donde emanaron siempre que la legislación interna de otro territorio así lo autorice.

Generalmente se considera que se debe aplicar extraterritorialmente las reglas relativas al *estatuto personal* (estado civil, capacidad, etc.).

---

<sup>96</sup> Pereznieto Castro, Leonel, Derecho Internacional Privado, quinta edición, Editorial Harla, México, 1991, pg. 224.

2. Sistema moderno (tendencia autónoma).- Se pretende atribuir una posición autónoma dentro del marco general del derecho al derecho internacional privado, partiendo de un sistema jurídico positivo y del método jurídico comparativo. Se trata de la utilización de una técnica interpretativa diferente donde el juez ha de considerar las normas conflictuales de manera independiente de las demás normas del sistema a que aquellas pertenecen, pues están destinadas a regular fenómenos jurídicos distintos que se presentan por la coexistencia de diversos sistemas jurídicos positivos.

Existen diferentes técnicas de solución de conflicto de normas, además del sistema conflictual tradicional, que han surgido recientemente y que son las siguientes:

1. *Derecho uniforme o convencional.*- La solución a los conflictos de leyes están contenidas en tratados internacionales.
2. *Normas de aplicación inmediata.*- Procedimiento mediante el cual, de manera directa, se trata de solucionar un problema derivado del tráfico jurídico internacional por medio de aplicación de normas del derecho nacional, que por revestir un interés general o colectivo, deben aplicarse sin otro recurso.
3. *Normas materiales.*- Crean un sistema de normas sustantivas específicas para la solución de las controversias en las que existen elementos que las vinculan con diversas legislaciones. Dichas normas resuelven la controversia de manera directa, quizá con criterios diversos a los utilizados en la solución de casos con elementos puramente nacionales.

Personalmente me adhiero a la teoría autónoma, especialmente a la visión que al respecto aporta Henry Batiffol, el cual establece *la coordinación de los*

*diversos sistemas jurídicos nacionales mediante la localización objetiva de las relaciones de derecho privado.*<sup>97</sup>

Conforme a ello, deberán considerarse los elementos que normalmente constituyen este tipo de relaciones: por una parte, el sujeto o sujetos, el objeto y la fuente jurídica; por la otra, el contacto o la conexión de dichos elementos con uno o más sistemas jurídicos positivos.

En consecuencia, tomando en cuenta lo anteriormente expuesto, existen tres etapas para dirimir un conflicto de normas, las cuales son las siguientes:

Primera etapa.- Inicialmente se verifica si el supuesto de hecho en el que pueden existir elementos extranjeros cae o no bajo el imperio de normas internas de aplicación necesaria, y en que medida ello es así.

Segunda etapa.- A continuación, y en el caso de respuesta negativa, se hacen intervenir las reglas materiales, nacionales o internacionales, que pudieren existir para regular directamente las consecuencias jurídicas de supuestos de tráfico externo con elementos extranjeros jurídicamente relevantes.

Tercera etapa.- En caso de no comprobarse la existencia de normas de derecho interno de aplicación necesaria ni de normas del Derecho Internacional Privado, material aplicable al caso, se procedería a aplicar las reglas de conflicto.

#### 2.3.3.3.1.2 Aplicación de las reglas de conflicto

El primer paso para la aplicación de las leyes de conflicto por parte de jueces o árbitros es la *calificación* del conflicto, es decir, la determinación de la

---

<sup>97</sup> Perznieto, op.cit, pg. 244.

existencia de elementos extranjeros y la institución jurídica determinada en la que encuadra la situación sometida a proceso.

Pueden surgir conflictos de calificación cuando el acto jurídico se ubica en una institución jurídica diferente en los diversos ordenamientos con los que la controversia tiene puntos de contacto. En tal virtud, existen 3 distintas opiniones doctrinales para resolver esta clase de conflictos:

1. Lex fori.- Establece que para interpretar los conceptos establecidos por la norma de conflicto (forma de los actos, lugar de conclusión, etc.) hay que recurrir al derecho interno. Este tipo de interpretación trae como consecuencia el predominio del derecho interno y el peligro de deformar instituciones de derecho interno con interpretaciones restrictivas.

2. Lex Causae.- Establece que la calificación debe hacerse con base en el derecho extranjero designado, incluidos sus propios conceptos o categorías, con lo cual se logra conservar, más detalladamente, la interpretación de la relación jurídica completa. En este sentido, el Lic. Contreras Vaca establece que *"no es posible determinar el derecho aplicable al fondo si todavía no utilizamos las normas conflictuales que pueden permitir la aplicación del derecho extraforo"*.<sup>98</sup> Es decir, es imposible partir de la calificación establecida por la ley extranjera si aún se ignora cual será esta.

3. Método comparativo.- Establece que la norma conflictual debe ser desligada completamente de la rigidez del derecho interno, conteniendo elementos que prevean la aplicación de cualquier derecho, ya sea nacional o extranjero. Este método implica la creación de categorías propias e independientes que sólo podrán ser logradas con base en el derecho comparado.<sup>99</sup>

---

<sup>98</sup> Contreras Vaca, op.cit, pg. 143.

<sup>99</sup> Pereznieta, op.cit., pg. 261

Una vez que se ha calificado el hecho en cuestión, se debe designar el derecho aplicable. Existen dos posibles resultados de la aplicación en caso de que la norma conflictual faculte la aplicación del derecho extranjero:

- a. Que se refiera a la aplicación del derecho sustantivo extraño.
- b. Que se refiere a la aplicación de la legislación extraforo en su conjunto.

En virtud de lo anterior, existen varias formas en que las normas conflictuales pueden remitir al derecho extranjero, las cuales explicamos a continuación:

1. Remisión simple.- Surge cuando la norma conflictual del juez del foro permite utilizar el derecho sustantivo extraño.

2. Remisión.- La norma conflictual del juez del foro permite utilizar un derecho extraño en su conjunto (incluyendo normas de conflicto y sustanciales) y la norma conflictual de esa legislación coincide en que se aplique su derecho sustantivo.

3. Reenvío.- La norma conflictual del juez del foro permite la aplicación en su conjunto de un derecho extraño y la norma de conflicto de esa legislación no prevé la utilización de su derecho sustantivo, sino el de otro Estado. Existen dos modalidades de reenvío:

- Reenvío simple o en primer grado.- La norma conflictual del juez que conoce del asunto permite la aplicación del derecho extraño en su conjunto y la norma de conflicto de ese derecho extraño envía al derecho del tribunal que conoce la controversia. Por regla general, en estos casos las legislaciones dan preferencia al derecho interno.

- Reenvío en grados.- La norma conflictual del juez que conoce del asunto permite la aplicación del derecho extraño en su conjunto y la norma conflictual de



ese derecho extraño, por ser diferente a la del tribunal envía a la legislación de una tercera entidad o país. La norma conflictual de esa tercera entidad o nación, a su vez puede enviar al derecho de una cuarta y así sucesivamente, problema que terminará cuando alguna norma conflictual autorice aplicar su derecho sustantivo o realice una remisión simple.

Como se comentó anteriormente, en caso de que el conflicto se siga ante un tribunal estatal, éste deberá aplicar las reglas de conflicto, apegándose a los procedimientos arriba mencionados.

Diferente es el caso en el que una controversia derivada de la Convención se dirima mediante procedimiento arbitral. Como ya se sabe, el procedimiento arbitral se distingue por su carácter supranacional, desvinculándose de cualquier tipo de conexión con una ley nacional en específico, a menos que las partes así lo hayan convenido. En este supuesto, la gran interrogante es ¿se aplican las reglas de conflicto como se haría en un procedimiento judicial nacional? Y en caso afirmativo, ¿qué reglas de conflicto deben aplicarse a cada caso en concreto?

#### 2.3.3.3.1.3 Aplicación de las Reglas de Conflicto en Caso de Arbitraje

La mayoría de las reglas que hoy en día regulan arbitrajes institucionales coinciden en que, *“en ausencia de estipulación expresa de las partes con respecto a la ley aplicable, los árbitros deberán aplicar la ley designada como apropiada por las reglas de conflicto que juzguen conveniente”*.<sup>100</sup>

La aseveración anterior no concuerda exactamente con el caso aquí planteado, ya que nuestro supuesto parte de la base de que la Convención es la Ley aplicable al contrato de cuyo contenido dimana la controversia. Sin embargo, considero que por analogía este criterio puede ser aplicable al caso concreto, ya

---

<sup>100</sup> ICC Rules of Arbitration, art. 13 (3), *ver también* UNCITRAL Arbitration Rules, art. 33 (1).

que las reglas arbitrales mencionadas en el párrafo anterior, en todos los casos son omisas respecto del supuesto que aquí se plantea.

A este respecto, Ives Derains, exsecretario general de la Corte de Arbitraje de la CCI, señala que existen tres métodos que se han utilizado con mayor frecuencia para designar la ley aplicable en caso de omisión por las partes:

1. La aplicación de las diferentes normas de conflicto de los países que tengan relación con la controversia.<sup>101</sup> En este sentido, los autores que soportan esta interpretación coinciden en que la tendencia moderna ha llevado a las convenciones internacionales y reglas de arbitraje a otorgar a los árbitros un margen más amplio en la determinación del derecho aplicable a la vez que insisten en que proceda a ellos determinar dicho derecho a través de normas de conflicto apropiadas o aplicables.<sup>102</sup> Sin embargo, la elección de dichas reglas de conflicto deberá estar siempre justificada, es decir, dicha elección deberá hacerse conforme a las circunstancias especiales del caso y a la mayor vinculación de los elementos del contrato con una legislación determinada.

2. La aplicación de principios generales de derecho internacional privado.<sup>103</sup> Existen dos tendencias fundamentales que se han venido aplicando con el fundamento de tratarse de principios generales de derecho internacional

---

<sup>101</sup> Existen varios autores que apoyan esta teoría: Arthur von Mehren, "International Commercial Arbitrations, Cases and Materials", Essay for private distribution, pg. 106; Craig Lawrence, Park William y Paulsson Jean, "International Chamber of Commerce Arbitration", Oceana Publications, New York, 1990.

<sup>102</sup> Alan Redfern y Martin Hunter, "Law and Practice of International Commercial Arbitration", 2ed Sweet and Maxwell, London, 1991, citado por Bueno Barrera, Mauricio, op.cit, pg. 146.

<sup>103</sup> Batiffol, H., "La loi appropriatée au contract", en "Le Droit de Relations Economiques Internationales. Etudes Offertes a B. Goldman", Paris, 198, pg. 123; en este sentido, el Reglamento de Arbitraje de la CCI en su artículo 13 establece que "a falta de elección del Derecho aplicable por las partes, el árbitro aplica la ley designada por la norma de conflicto que él juzgue conveniente, teniendo en cuenta en todo caso las estipulaciones del contrato y los usos del comercio"; sobre este artículo Boggiano opina que el Reglamento de la CCI impone la investigación de un Derecho Estatal aplicable y la búsqueda y aplicación de una norma de conflicto conducente a un Derecho Estatal, pero también establece, que aún cuando la palabra "law", "law" o Derecho no incluya la utilización de principios generales ("*lex mercatoria*"), éstos parecen estar incluidos en la referencia de aquel texto a los usos del comercio. Ver Boggiano, A., "Los Métodos de Determinación del Derecho Aplicable según el Reglamento de la CCI", E.D., tomo 141, pgs. 977-979.

privado, ya sea por estar contenidos en legislaciones nacionales referentes a derecho internacional privado, o a tratados internacionales, aún cuando dichos principios no sean derecho vigente entre las partes contratantes:

A. Aquél ya consagrado en muchas legislaciones internas y convenciones internacionales, como la Convención Interamericana sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales<sup>104</sup>, y que consiste en aplicar la ley que mantiene una relación más íntima con los hechos de cada caso.<sup>105</sup>

B. Aquélla contenida en la Convención sobre la Ley Aplicable a los contratos internacionales de compraventa de mercaderías firmado en La Haya en 1955 y revisada en 1986 (también en la Convención de Roma de 1980 arriba citada), que indica que dichos contratos deben regularse por la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual en el momento de celebrarse el contrato,<sup>106</sup> es decir, donde resida la parte que tiene a su cargo la contraprestación principal. Por prestación característica se entiende la que no consiste en el pago de una suma de dinero, y en la compraventa es la entrega de las mercancías; por lo tanto, según este criterio, la ley aplicable al contrato de compraventa es, por lo general, la del lugar donde está establecido o reside habitualmente el vendedor.<sup>107</sup>

---

<sup>104</sup> Diario Oficial de la Federación, 27 de Noviembre de 1995; ver art. 9.

<sup>105</sup> *Este principio fue recogido en el Second Restatement of the Law of Conflicts of Law de los Estados Unidos*; Siqueiros José Luis, "¿Es posible la codificación de Principios Generales del Derecho Internacional Privado?", primer seminario de derecho internacional privado, UNAM, México, D.F., pg. 148-152; Convención de Roma de 1980 sobre la Ley Aplicable a las obligaciones contractuales; Loewe, Roland, "Campo de la Aplicación de la Convención", Anuario Jurídico X, UNAM, México, 1989, pg. 27

<sup>106</sup> *Convención sobre derecho aplicable a compraventas internacionales de mercaderías* <http://www.jus.uio.no/lm/hcpil.applicable.law.sog.convention.1955/doc.mtl>

<sup>107</sup> Bueno Mauricio, op.cit, pg 148 cita lo siguiente: *Algunos tratadistas como Richard Hyland atribuyen la propuesta del principio de la "ley de la característica esencial" al tratadista alemán Schinzler. Se conoce una sentencia del Tribunal Federal Suizo del 12 de febrero de 1952 que aplicó este principio.* cfr. Battifol, Henri, "Segundo Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado", UNAM, México 1980 pg. 104 y "Revue Critique de droit international privé". 1953, 390 note Flattet, Este principio fue adoptado por el Código de Derecho Internacional Privado de Alemania, ver. EGBGB 28 II; Loewe, Roland, op.cit., pg. 28

3. El camino directo (voie directe) que evita pasar por un sistema de conflicto, seleccionando directamente leyes materiales evadiendo un argumento de naturaleza conflictual.

En consecuencia, podemos afirmar que lo que el juez debe buscar, en el caso extremo de llegar a tener que aplicar reglas de derecho interno en controversias derivadas de compraventas internacionales de mercaderías regidas bajo el amparo de la Convención, es aplicar el derecho interno que más vinculación tenga con el origen y las consecuencias de la transacción en cuestión, el cual le será indicado por las normas de conflicto.

En el caso de que la controversia sea dirimida en arbitraje, a falta de una jurisdicción concreta en la cual los árbitros puedan basarse para aplicar reglas de conflicto de un foro determinado, existen varios caminos que los árbitros deben seguir de acuerdo con la exposición anterior. Personalmente me adhiero a cualquiera de ellos, siempre y cuando la decisión del árbitro o tribunal arbitral sea fundamentada, clarificando y estableciendo un principio de justicia y equidad para las partes relacionadas con el conflicto, tomando en cuenta la mayor o menor vinculación de la controversia con los diferentes puntos de conexión que pueda tener, en virtud del contexto que haya rodeado a la celebración del contrato en cuestión, es decir, acuerdos ulteriores o posteriores de las partes, prácticas anteriores o posteriores de las mismas, toda norma pertinente de derecho internacional aplicable al caso, etc.

En este contexto, el árbitro deberá allegarse de toda la información necesaria para realizar una calificación adecuada. De ahí que la aplicación del artículo octavo de la Convención pueda serle de vital ayuda para interpretar la conducta de las partes al momento de contratar, y la creencia fundada de alguna de ellas para la interpretación de una o varias premisas de dicho contrato.

## CAPITULO III

### **La irrevocabilidad de la oferta en la Convención; ¿fracaso de un afán unificador?**

#### 3.1 Introducción al problema interpretativo del artículo 16 de la Convención

Como ya analizamos a lo largo del presente trabajo, siendo la materia y objetivo principal del mismo, el afán último de los tratados y convenciones internacionales, y en específico de La Convención aquí analizada es unificar los diferentes sistemas legales para romper las barreras jurídicas territoriales y hacer del intercambio de mercaderías en el ámbito internacional un proceso ágil amparado por leyes que uniformemente rijan a las partes contratantes desde una perspectiva autónoma.

La Convención supone un gran esfuerzo por parte de la comunidad internacional para alcanzar dicha meta. El texto final de la Convención es el resultado de un cúmulo de compromisos y concesiones alcanzadas por las diferentes delegaciones que participaron en su elaboración; dichos compromisos supusieron largas discusiones en las que delegados representantes de los diferentes sistemas legales existentes debieron sacrificar principios de sus respectivas tradiciones jurídicas en pro del afán unificador.

Sin embargo, algunas de las disposiciones contenidas en el cuerpo de la Convención contienen textos ambiguos como resultado de un proceso de elaboración complicado dadas las divergencias que las disposiciones en cuestión implicaban en los diferentes sistemas legales. En este caso se alcanzó un compromiso lingüístico en la redacción de dichas disposiciones, más no se llegó a un compromiso en cuanto a su aplicación práctica.

En consecuencia, la interpretación y aplicación de dichas disposiciones por jueces y árbitros resulta, la mayoría de las veces, un atentado contra el afán unificador de la Convención, teniendo que dar una interpretación nacionalista al texto de las mismas para poder aplicarlas, como consecuencia de la falta de consenso en el verdadero sentido de su contenido.

Por lo anterior, en este capítulo analizaremos un caso concreto ficticio, cuya controversia no será analizada en su totalidad dada la especificidad del problema principal planteado en este trabajo, sino sólo en lo concerniente a la formación del contrato, y en concreto, a la revocabilidad o irrevocabilidad de la oferta (contenido del artículo 16 de la Convención). Por este medio, trataremos de dilucidar y desentrañar el contenido de dicha disposición, su posible interpretación en el caso específico, y concluir si en realidad su aplicación práctica deriva en el fracaso de la meta última de la Convención : la unificación del derecho internacional en materia de compra ventas de mercaderías.

### 3.2 Planteamiento del caso ficticio

El caso ficticio es el siguiente:

'S' es una compañía que tiene su residencia habitual en el país de Namibia y su giro principal es la exploración y extracción de petróleo. S requiere de un extractor de petróleo para su uso en unas plataformas petroleras ubicadas en el país de Polarity. Namibia es un país con tradición jurídica civilista.

'D' es una compañía que tiene su residencia habitual en el país de Equatoriana, y su giro principal es la venta de maquinaria para la exploración y extracción de petróleo. Equatoriana es un país con tradición jurídica del "*Common Law*".

Desde Febrero de 1997 las partes entraron en negociaciones para la compra de un extractor de petróleo que S requería tener para más tardar Agosto de 1997, ya que había ganado una licitación para explotar unas plataformas petroleras previamente instaladas en el país de Polarity, situación que le dio a conocer a D desde un principio. Es importante destacar que los extractores de petróleo son mercaderías de fabricación limitada y D solo las fabrica sobre pedido, pero en virtud de la seriedad con la que se llevaron a cabo las negociaciones, del poco mercado que en ese momento había en materia de extractores de petróleo y por la difícil situación financiera por la que D atravesaba, aunado con la celeridad con la que S necesitaba del extractor, D comenzó a fabricarlo antes de celebrar el contrato, ya que tenía la plena certeza de que S lo adquiriría.

Esta situación fue plasmada en una comunicación que D envió a S el 23 de abril de 1997, pidiéndole que no entrara en negociaciones con algún tercero ya que el extractor estaba siendo fabricado y ya había incurrido en gastos.

S no hizo tratos con terceros y se concreto a concluir las negociaciones con D para la adquisición del extractor.

Después de concluir con el período de negociaciones antes mencionadas, las partes se habían puesto de acuerdo en casi todos los términos del contrato menos en el precio. Las partes dejaron claro que el extractor debía ser entregado a S en Polarity no antes del día 15 de julio de 1997. En la última reunión sostenida el 11 de mayo de 1997, S ofreció el pago de E\$28,000,000.00 (Veintiocho millones de dólares equatorianos); D indicó que su última oferta eran E\$30,000,000.00 (Treinta millones de dólares equatorianos). Ambas cantidades fluctuaban en lo que se podría considerar el precio de mercado del extractor en cuestión.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Con fecha Mayo 13 de 1997, D envió una oferta a S vía correo certificado para la venta del extractor de petróleo, la cual fue recibida en las oficinas de S el 19 de mayo de 1997. Dicha oferta estaba redactada en los siguientes términos:

*“Durante las negociaciones para la venta del extractor de petróleo marca D, modelo 43567, parece ser que hemos llegado a un acuerdo en cuanto a los términos de la transacción, mismos que están contenidos en el contrato que adjuntamos a la presente. El precio del extractor contenido en dicho contrato es de E\$30,000,000.00.*

*En virtud de nuestras ya largas negociaciones, consideramos conveniente cerrar la operación lo antes posible, por lo que esperamos una respuesta para el 10 de junio de 1997. Este período de tiempo les dará un margen suficiente para realizar todos los arreglos financieros internos que tengan pendientes.”*

En Mayo 23 de 1997, la sociedad “L” ofreció a D comprar un extractor de petróleo a un precio de E\$40,000,000.00, siempre y cuando éste le fuera entregado dentro de los dos meses siguientes a su oferta. El alza en el precio del extractor se debió a que normalmente la elaboración de dicho extractor se demora por lo menos cuatro meses, y como ya se había mencionado, dichas mercancías sólo se producen sobre pedido. L le dio a D un plazo de un mes para aceptar su oferta.

El 26 de mayo de 1997, D envió un telefax a S revocando la oferta hecha el 13 de mayo, e invitando a S a reiniciar negociaciones para pactar un nuevo precio. D estableció que dicho nuevo período de negociaciones no podría durar más de dos semanas.

El 27 de mayo de 1997, S envió un telefax a D aceptando la oferta hecha por D el 13 de mayo de 1997.



El 2 de junio de 1997, D aceptó la oferta de L y pactó venderle el mismo extractor que anteriormente había ofrecido vender a S mediante la oferta del 13 de mayo de 1997.

Con posterioridad al conflicto antes planteado, con fecha 27 de junio de 1997, las partes celebraron un acuerdo arbitral en el que sometían a arbitraje el conflicto. La sede del arbitraje sería Polarity y el conflicto sería resuelto por un tribunal arbitral conformado por tres miembros. La legislación sustantiva que resolvería el conflicto sería la Convención.

Por lo anterior, a continuación se analizarán los siguientes aspectos:

1. El contenido del artículo 16 de la Convención.
2. Diferentes perspectivas de análisis acerca de la revocabilidad o irrevocabilidad de la oferta.
3. Vías de solución del conflicto por el tribunal arbitral a la luz del artículo 7 de la Convención.
4. La existencia o no de un contrato entre S y D.

Es importante destacar que este análisis se realizará partiendo de la base que conforme al artículo 14 de la Convención, la comunicación del 13 de mayo reúne todos los requisitos de una oferta, y se discutirán solamente los hechos enunciados con anterioridad. No será objeto de este análisis algún otro tema que el de la revocabilidad de una oferta en términos de la Convención.

### 3.2.1 Análisis del artículo 16 de la Convención

Comenzaremos el análisis del caso estudiando el contenido del artículo 16 de la Convención, desvinculando dicho estudio en un principio de las bases fácticas arriba proporcionadas, para tener una clara visión de lo asentado en dicha disposición y después aplicarla al caso concreto.

El artículo 16 de la Convención establece que :

*“1. La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.*

*2. Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:*

*a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o*

*b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado en esa oferta.”*

En este punto 3.2.1 analizaremos la revocabilidad de la oferta como principio general asumido por la Convención, así como las excepciones a la regla general. Para una más clara visión de las disposiciones contenidas en dicho artículo, comenzaremos por desentrañar las posturas de los principales sistemas jurídicos con respecto a la revocación de la oferta, y posteriormente reseñaremos como es que se adoptó el texto final arriba mencionado.

### 3.2.2 Análisis de las diferentes posturas legales en torno a la revocación de la oferta

#### 3.2.2.1 “Common Law”

El principio general subyacente en el sistema legal del “*Common Law*” con respecto a la revocación de la oferta, es que la oferta puede ser revocada mientras no haya sido aceptada por el destinatario. Incluso aunque el oferente prometa que el destinatario goza de un plazo de tiempo determinado para aceptar, según el “*Common Law*” clásico, esta promesa no es vinculante a menos que esté reforzada por la doctrina del “*consideration*”, es decir, “*el pago o algún otro acto o cosa dada por el destinatario a cambio de mantener la promesa abierta.*”<sup>108</sup>

En este sentido, otra excepción al principio de revocabilidad es la contenida en el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos, vigente en casi todos los Estados de la Unión Americana,<sup>109</sup> el cual establece en la sección 2-205 lo que es comúnmente llamado *ofertas en firme*, en los siguientes términos:

*“La oferta hecha por un comerciante para comprar o vender mercancías en escrito firmado, de cuyos términos se desprenda la seguridad de que dicha oferta se mantendrá abierta (indica que es irrevocable), no es revocable, aún sin haberse otorgado “consideration”, durante el tiempo establecido, y si no se establece un plazo de tiempo determinado, durante un tiempo razonable, cuyo término de irrevocabilidad no podrá exceder los tres meses...”*

Asimismo, y como ya se había planteado anteriormente en el presente trabajo, el “*Common Law*” prevé la aplicación de la figura del “*estoppel*” que en el caso específico es llamado “*option contract*”, en el que el destinatario puede reclamar responsabilidad precontractual por revocación de la oferta aún cuando no haya otorgado “*consideration*” al oferente, si éste ha realizado compromisos con terceros o incurrido en gastos basándose en la existencia y continuación de la

---

<sup>108</sup> Honnold, “Derecho Uniforme...”, op.cit. , pg. 191; ver también Zweigert, Kötz, op.cit., pg. 383.

<sup>109</sup> El Código Civil de Louisiana (estado en el que no se aplica el UCC), en su artículo 1928 establece que “*una oferta que especifica un término específico para su aceptación es irrevocable durante este tiempo*”; Bydinski, G., “*General Law of Contract*”, P. Dorlat Edition, Manz, Viena, pg. 57.

oferta. En estos casos, las Cortes estadounidenses tienden a considerar que la oferta era irrevocable, a pesar de la doctrina del “*consideration*”.<sup>110</sup>

El “*Common Law*” establece también un camino para mitigar el amplio poder de revocación con el que cuenta el oferente, mediante la llamada “*mailbox theory*”. Esta teoría establece que el poder del oferente cesa en el momento en que la oferta es aceptada por el destinatario; en este sentido, el “*Common Law*” considera que la aceptación se produce al momento que el destinatario envía la aceptación, es decir, la pone en el correo, o de alguna otra manera confía dicha misiva al correo.

En un principio, la teoría del “*mailbox*” se basaba en la consideración de que el oferente implícitamente había autorizado a la Oficina Postal a actuar como su representante para recibir la aceptación, por lo que el contrato se perfeccionaba en el momento en el que la aceptación le era entregada a la Oficina Postal. Esta postura es ahora vista como poco realista y convincente. Hoy en día, el argumento se basa en mitigar el riesgo del destinatario.<sup>111</sup>

### 3.2.2.2 Derecho Escandinavo

El derecho escandinavo establece la llamada “*Lofte theory*” basada en la consideración de que las obligaciones de las partes no derivan de un acuerdo,

---

<sup>110</sup> “Si un contratista basa su presupuesto en el precio previamente establecido por un subcontratista y su presupuesto es aceptado, el subcontratista no estará facultado para revocar su oferta y arruinar todos los cálculos que el contratista haya realizado. Si el subcontratista supo que el contratista iba a basarse en su oferta para calcular el presupuesto de su ofrecimiento, las cortes, con variantes en su fundamento, sostienen que la oferta no podía ser revocada”; ver *Northwestern Engineering Co. v. Ellermann*, 69 SD 397, 10 NW 2d 879 (1943); *Drennan v. Star Paving Co.*, 51 Cal. 2d 409, 333 p. 2d757 (1958); *Restatement (Second) of Contracts (E.U.A.)* sección 87 2º. Párrafo, citados en *Zweigert y Kötz*, op. cit., pg. 386.

<sup>111</sup> Ver *Zweigert y Kötz*, op. cit., pg. 385, *Observadores extraños al common law pueden encontrar difícil de entender la teoría del mailbox en contraste con la naturaleza consensual del contrato...ya que este puede darse por celebrado sin el conocimiento del oferente...aunado al hecho de que las reglas postales de cualquier lugar permiten que las cartas sean retiradas en tránsito..*; ver también *Eörsi*, “*Revocability of the offer*”, en *Bianca-Bonell*, op.cit, pg 156.

sino de un deber asumido por cada parte en sus respectivas declaraciones contractuales. Por lo anterior, las obligaciones de una de las partes quedan en condición suspensiva hasta que la otra parte acepte. Por lo anterior, esta teoría considera que el oferente siempre se encuentra obligado por su oferta, la cual es irrevocable. Más aún, en el caso de que la oferta sea aceptada, los efectos del contrato se retrotraen a la fecha en la que el oferente hizo la oferta.<sup>112</sup>

### 3.2.2.3 Tradición Civilista

#### 3.2.2.3.1 Francia

El principio general contenido en el Código Civil francés establece que la oferta puede ser revocada hasta ser aceptada por el destinatario, más sin embargo, si el oferente estableció un plazo determinado para su aceptación, si la oferta es revocada durante ese período, el destinatario podrá reclamar al oferente el pago de daños.<sup>113</sup>

Más aún, es suficiente que por las circunstancias específicas del caso o por el uso del comercio, la oferta tuviera que estar abierta por un plazo de aceptación *razonable* ("*délai raisonnable*")

#### 3.2.2.3.2 España

En España, la regla general es la de la revocabilidad, admitiéndose la irrevocabilidad en determinadas circunstancias, como por ejemplo, mediante la

---

<sup>112</sup> Schlesinger, "The Common Core of Legal Systems-An emerging subject of Comparative Study", *twentieth Century Comparative and Conflicts Law-Legal Essays in Honor of Hessel E. Yntema*, 1961, pg. 65.

<sup>113</sup> "*Existe discusión doctrinal acerca de la posibilidad del oferente de reclamar también los perjuicios que dicha revocación le causare*"; ver Zweigert y Kötz, *op.cit.*, pg. 387.

renuncia, expresa o tácita, a la facultad de revocar, la llamada *oferta firme* (también aceptada en el "*Common Law*") admitida de modo general en el artículo 6.2 del Código Civil.<sup>114</sup> La oferta no puede ser revocada por el oferente durante el tiempo por él señalado o, a falta de plazo, durante un tiempo razonable<sup>115</sup>, por lo que es vinculante durante todo ese período. Para que exista, pues, una oferta irrevocable es necesario que conste de forma clara la renuncia a la facultad de revocar no bastando con la simple indicación de un plazo para aceptar.

En consecuencia, el plazo de aceptación que fija el oferente voluntariamente no implica la extinción del derecho de revocación de la misma ni una renuncia tácita de su facultad de revocar, sino únicamente la delimitación de un espacio de tiempo dentro del cual el oferente pretende perfeccionar el contrato si se acepta.<sup>116</sup>

### 3.2.2.3.3 América Latina

---

<sup>114</sup> De Rovira A., Palomar A., "Problemas de la contratación entre personas distantes", Anuario de Derecho Civil, 1958, vol. I, pg. 204-205

<sup>115</sup> "*Generalmente se excepciona la revocabilidad únicamente cuando la propuesta se haga "en firme" y siempre que sea acompañada de un plazo. De donde parece extraerse la consecuencia de que la oferta declarada firme, pero sin indicación de plazo, no ostentaría el carácter de irrevocable*", ver Marfá del Pilar Perales Viscasillas, Una aproximación..., op.cit, pg. 17

<sup>116</sup> Idem., pg. 18; "*Esta postura recibe apoyo por parte de la jurisprudencia del Tribunal Supremo. Si se analiza cuidadosamente la misma no se encuentra una consolidada tendencia jurisprudencial que avale la hipótesis de que el plazo de aceptación es sinónimo de irrevocabilidad, siendo en cambio doctrina reiterada -STS 20 abril 1904, 22 diciembre 1956 (RA 4135) y 7 junio 1986 (RA 3296)- la que establece que "el contrato exige concurso de voluntades, y este concurso no existe cuando sólo media la manifestación de un propósito, retirado por su autor antes de ser aceptado por la otra parte; con la excepción de la aislada sentencia de 7 marzo 1968 (RA 1735) que -en un supuesto de oferta de venta de un inmueble con un plazo expreso para aceptar- declara que "no puede el oferente reducir unilateralmente el plazo de la oferta y como esta fue aceptada en el término concedido, el contrato de compraventa quedó perfeccionado y exigible su cumplimiento". Este último pronunciamiento, además de tratarse de una decisión aislada, no puede trasladarse al ámbito formativo de las compraventas mercantiles por la diferente naturaleza del objeto enjuiciado (un inmueble) y, además, porque asimila y traslada los efectos característicos del plazo de opción, típico de las compraventas de inmuebles, a las ofertas irrevocables, amén de tratarse de un caso en el que se involucran cuestiones de Derecho foral. "*

El Código Civil argentino establece en su artículo 1150 que las ofertas podrán ser revocadas mientras no hayan sido aceptadas; sin embargo, el artículo 1154 de dicho Código, señala que la aceptación perfecciona al contrato sólo desde que ella se hubiese remitido al oferente y no desde que la aceptación hubiera llegado a conocimiento del oferente. El artículo 1156, consecuentemente dispone, que quien aceptó la oferta ignorando que en el tiempo intermedio ésta había sido revocada por el oferente, tendrá derecho a daños y perjuicios si hubiere efectuado gastos o sufrido pérdidas, posición similar a la contenida en el Código Civil Francés. En cuanto a la revocación de la oferta, ésta no puede ser revocada si así lo indica o si contiene un plazo fijo para su aceptación.

El Código Civil de Perú establece que el contrato queda perfeccionado en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente (artículo 1373 del Código Civil Peruano), y ello sucede cuando llega al destinatario. La recepción de la aceptación como momento de perfeccionamiento aparece también en la legislación Venezolana en el artículo 1374 de su Código Civil. Esta norma señala que la aceptación debe ser recibida en el plazo dado o en el plazo normal exigido por la naturaleza del negocio. El Código Civil Peruano establece el principio de irrevocabilidad de la oferta. Sin embargo, el Código de Comercio Venezolano establece que la oferta hecha por escrito debe ser aceptada o rechazada dentro de las 24 horas siguientes, siempre que ambas partes tuvieran el mismo lugar de residencia. Cuando las partes residieren en lugares distintos, el contrato se tendrá por celebrado en el domicilio del oferente y por perfeccionamiento en el momento de la recepción de la aceptación (artículo 115 del Código de Comercio Venezolano).

En Uruguay, la legislación civil respecto de los contratos entre no presentes, establece que el contrato se perfecciona en el momento en que la respuesta del aceptante llega al oferente, solución que también recoge el Código de Comercio (artículos 203 y 204). La misma solución aparece en el Código Civil Brasileño. El Código de Comercio de Brasil sin embargo, establece que en los contratos entre

no presentes la obligación se perfecciona en el momento en el que el aceptante expide la respuesta, como lo hace el Código Civil Argentino. Asimismo, en Brasil, el Código de Comercio establece que la oferta es irrevocable cuando el oferente se comprometió a esperar respuesta, a no disponer del objeto del contrato sino hasta que la oferta haya sido rechazada o cuando se hubiera otorgado un plazo.

Otras legislaciones obligan a mantener la oferta durante un tiempo establecido. El Código de Comercio de Colombia establece que cuando la propuesta se haga por escrito, deberá ser aceptada o rechazada dentro de los 6 días siguientes a la fecha que tenga la propuesta, siempre que el destinatario viva en el mismo lugar que el oferente, sumándose la distancia si así no fuera (artículo 852). En Chile, el Código de Comercio establece que la propuesta hecha por escrito deberá ser aceptada o rechazada dentro de las 24 hrs. si el destinatario residiera en el mismo lugar que el proponente, y a vuelta de correo si su residencia fuera diversa. En cuanto a la fijación de un plazo para aceptar, la legislación Chilena sigue la teoría Brasileña vinculando al oferente.<sup>117</sup>

El Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para la República Mexicana en materia Federal establece que *“cuando la oferta se haga sin fijación de plazo a una persona no presente, el autor de la oferta quedará ligado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones.”*<sup>118</sup>

Asimismo, establece que *“toda persona que propone a otra la celebración de un contrato fijándole un plazo fijo para aceptar, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo.”*

---

<sup>117</sup> Garro Zuppi, Alejandro, op.cit., pg. 112

<sup>118</sup> Código Civil para el D.F. en materia común y para toda la República en materia federal, decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de septiembre de 1932.



### 3.2.2.3 República Federal Alemana

En la República Federal Alemana, el oferente está obligado a mantener su oferta, ya que no puede revocarla por el período de tiempo que el mismo haya especificado, o si no lo hiciera, por un período de tiempo razonable. El texto del BGB es claro al establecer que el oferente no solamente tiene la obligación de no revocar la oferta, sino que no tiene el poder para hacerlo. En este caso, en lugar de dar lugar al resarcimiento por daños y perjuicios, el intento de revocación por parte del oferente no tiene efecto alguno. Este principio también es aplicado en la legislación Suiza.<sup>119</sup>

Sin embargo, el oferente puede convertir su oferta en revocable mediante el uso de frases dentro de la misma que le den dicho efecto (*“freibleibend, ohne Obligo”*). Normalmente, dicho documento no será considerado como una oferta sino como una invitación a hacer ofertas; en este sentido, la declaración de la otra parte se convierte en la oferta que requerirá de una aceptación, aunque las Cortes alemanas permiten en este caso el recurso de la afirmativa ficta.

La BGB no tiene una regla específica en cuanto a la efectividad de la aceptación. Cada una de las declaraciones enviadas por las partes son efectivas cuando *llegan*, es decir, cuando se encuentran en la esfera de influencia del destinatario. El problema es deslindar la responsabilidad de aquél que envía la comunicación y el destinatario en cuanto a los riesgos de tránsito de cada comunicación. En este sentido, aquél que la envía escogerá la vía en la que la comunicación será enviada, y asumirá el riesgo hasta el momento en que la misma entre en la esfera de influencia del destinatario.<sup>120</sup>

---

<sup>119</sup> Schlesinger, op.cit., pg. 72.

<sup>120</sup> Zweigert y Kötz, op.cit., pg. 388.

En conclusión, podemos resumir que existen tres posturas principales en cuanto a la revocación de la oferta en los diferentes sistemas legales: la del “*Common Law*”, que no le otorga fuerza vinculativa alguna a la oferta, la romanista o civilista, que fluctúa entre la revocación de la oferta con el pago de daños y perjuicios o el reconocimiento de la irrevocabilidad de la oferta en ciertos supuestos como es el plazo fijo para la aceptación, y la Germánica, en donde la oferta es siempre irrevocable como regla principal.

Habiendo analizado cada una de las posturas de los principales sistemas legales, podemos llegar a la conclusión de que el sistema legal más justo y equitativo y que otorga una mayor seguridad jurídica a las partes es el germánico; bajo este punto de vista, el destinatario puede actuar con la seguridad de que su aceptación dará como resultado la celebración de un contrato; además es importante destacar que es el oferente el que asume el riesgo por cambios inesperados en el mercado en cuestión, nada más justo ya que es él quien tiene la opción de obligarse mediante su oferta o hacerla irrevocable.

Sin embargo, y como resultado de las divergencias antes señaladas, el proceso de unificación de dichas posturas para lograr un texto único se tornó en un largo camino de discusiones durante las sesiones de los grupos de trabajo para la redacción de la Convención.

Como es lógico, a los delegados pertenecientes al “*Common Law*” les resulta difícil entender las demás posturas pues la doctrina del “*consideration*” se encuentra fuertemente arraigada en su tradición jurídica. Por otro lado los germanistas se resisten a permitir que la oferta sea revocable en cualquier momento dejando en la completa indefensión al destinatario.

Por lo anterior, el texto finalmente adoptado en el artículo 16 de la Convención es resultado de una serie de compromisos lingüísticos adoptados por las diferentes delegaciones, pero como apreciaremos más adelante, el

compromiso de una interpretación unificada para la aplicación práctica no fue alcanzado, circunstancia que deviene en un conflicto para los jueces o árbitros que deban interpretar su contenido.

Teniendo ya las bases de la postura de los principales sistemas legales, a continuación haremos un breve resumen de la historia legislativa de dicho artículo y proceder a analizar los hechos del caso práctico antes planteado.

### 3.2.3 Análisis de la historia legislativa del artículo 16 de la Convención

Tal y como lo señala Eörsi<sup>121</sup> “*la historia de este artículo es dramática*”. El artículo 4-2 del proyecto de ley uniforme de UNIDROIT de 1958 seguía el principio de irrevocabilidad de la oferta, siempre y cuando el oferente no se reservara el derecho de revocar la oferta (*postura germánica*). En las discusiones del Comité de Formación de la L.U.V.I., esta postura fue cambiada, pasando a ser el principio de revocabilidad de la oferta la premisa principal (*postura del “Common Law”*). De ahí para adelante, el principio de la revocabilidad de la oferta ha permanecido aún hasta el texto de la Convención. En este sentido, el artículo 5-2 de la U.L.F. indicaba que la oferta era siempre revocable, pero sujeta a las excepciones de buena fe, trato justo y a la indicación de la intención del oferente de considerar su oferta como irrevocable.

Este artículo fue discutido en la octava sesión del Grupo de Trabajo de UNCITRAL<sup>122</sup> en base a un texto alternativo propuesto por la Secretaría. Fue decidido que el compromiso básico de la U.L.F., fuera repetido en el texto de la nueva convención. Todas las referencias en cuanto al período de tiempo durante el cual la oferta era revocable fueron nuevamente discutidos. Tres excepciones al

---

<sup>121</sup> Eörsi, “Revocability of the Offer”, en Bianca-Bonell, op.cit., pag. 150.

<sup>122</sup> Anuario, VIII 1977, pgs. 79-80.

principio de revocabilidad fueron sustentados, y en consecuencia, el artículo 5-2-3 quedó redactado como sigue:

*"2) La oferta podrá ser revocada si la revocación es comunicada al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación de la misma [enviado las mercancías o pagado el precio].*

3) Sin embargo, una oferta no puede ser revocada:

a) *Si la oferta de manera implícita o explícita indica que es firme o irrevocable.*

b) *Si la oferta contiene un plazo determinado para su [aceptación] [irrevocabilidad].*

c) *Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta estaba abierta y el destinatario hubiere alterado su posición en su detrimento en base a dicha consideración."<sup>123</sup>*

En su novena sesión, el Grupo de Trabajo borró las palabras puestas entre paréntesis *enviar las mercancías o pagar el precio* <sup>124</sup>

En tal virtud, se destacó que el término *enviar la aceptación* era ambiguo en cuanto a que la aceptación podía consistir en un acto del aceptante. En este sentido, en la octava sesión del Grupo de Trabajo, la Secretaría hizo una propuesta que establecía que cualquier acto considerado como aceptación era equivalente al envío de la aceptación. Esta proposición no fue adoptada y el Grupo de Trabajo creó una laguna en el texto final de la Convención.

---

<sup>123</sup> Anuario IX, 1978, pg. 74

<sup>124</sup> Honnold, John O., "Documentary History of the Uniform Law of International Sales...", op.cit., pg. 141.

El artículo 5-3 antes mencionado sufrió algunos cambios en la novena sesión. El inciso a) fue modificado quitándole las palabras *de manera implícita o explícita*. En el inciso b), las palabras *si la oferta contiene un período determinado*, **que contenían la postura civilista**, no sufrieron cambios, a pesar de que dicha premisa era desconocida para los delegados del “*Common Law*”. La palabra *aceptación* fue dejada sin los paréntesis y se borro la palabra *irrevocabilidad*.

Con respecto al inciso c), se propuso que éste fuera borrado por considerarse vago para las delegaciones civilistas, tomándolo como una extensión de la aplicabilidad de los principios de buena fe y trato justo. Finalmente, se decidió dejar la primera parte de la oración.

En la onceava sesión de la Comisión de UNCITRAL, un importante cambio fue realizado en el texto. El párrafo 2 inciso b) fue unido con el inciso a), perdiendo así su independencia. Esto es de vital importancia en el análisis del presente trabajo, ya que de aquí se puede inferir que el compromiso alcanzado fue hacer dependiente el fijamiento de un plazo para la aceptación de la oferta a la indicación de irrevocabilidad de la misma. Más adelante se explicará con detenimiento las posturas de los tratadistas acerca de este tema, que creó ambigüedad en la aplicación del artículo en cuestión.

Este fue el texto final del artículo 14 del Proyecto de convención de UNCITRAL.

Posteriormente, el debate se centró en el contenido del párrafo 2 a), que era interpretado por las diferentes delegaciones de manera distinta dependiendo de su tradición jurídica. Los delegados civilistas afirmaban que el establecimiento de un plazo para la aceptación convertía la oferta en irrevocable. En contraste, los

del “*Common Law*” afirmaban que debía hacerse una distinción entre *plazo de irrevocabilidad* y *plazo de vigencia* de la oferta.<sup>125</sup>

Algunas delegaciones del “*Common Law*” destacaron que la regla estaba sujeta a diferentes interpretaciones, y que llegado el caso, no sería lógico imponer la irrevocabilidad de una oferta a dos partes pertenecientes al “*Common Law*”.<sup>126</sup> Cabe destacar que esta posición de ninguna manera puede ser considerada como aceptable, ya que atenta contra el afán unificador de la Convención

El texto del artículo no sufrió cambios y fue aceptado en la sesión número 35 del Comité, sin ninguna discusión por 44 votos a favor y dos abstenciones, dejando en manos de jueces y árbitros la interpretación del mismo. De hecho, los delegados estaban conscientes de la divergencia de interpretaciones en cuanto al texto, pero prefirieron adoptar una regla ambigua y no entorpecer el difícil proceso de unificación.<sup>127</sup>

Como consecuencia de este difícil proceso de consenso en la adopción del texto final, el resultado es un texto contradictorio, con diversas interpretaciones, cuya correcta y justa aplicación fue una tarea dejada a los jueces y árbitros.

Por lo anterior, podemos concluir las siguientes premisas fundamentales con relación al texto del artículo 16 de la Convención:

1. El principio general es la revocabilidad de la oferta, siguiendo la postura del “*Common Law*”, aminorando el poder de revocación del oferente aplicando la teoría del “*mailbox*”, es decir, la oferta no podrá ser revocada después de que el destinatario haya enviado su aceptación.

---

<sup>125</sup> S. Kofi Date Bah, “United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, an overview and consideration of some practical issues relating to it” <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/premio3.html>

<sup>126</sup> Espina Otero Alberto y Quintana Hurtado Alejandro, Compraventa Internacional de Mercaderías, Análisis de la Convención de las Naciones Unidas, Editorial Jurídica de Chile, 1985, pg. 53.

<sup>127</sup> Eörsi, “Revocability of the Offer” en Bianca-Bonell, op.cit., pg. 154.

2. Existen dos excepciones al principio general de revocabilidad. La primera de ellas consiste en establecer un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, indicar que la oferta es irrevocable. Su contenido ambiguo y vago esta sujeto a diversas interpretaciones, quedando la duda de si un plazo fijo para la aceptación convierte a la oferta en irrevocable o no.

3. La segunda excepción, basada en la teoría del “*option contract*” del “*Common Law*”, establece dos requisitos indispensables para su aplicación: a) que el destinatario pueda razonablemente considerar que la oferta era irrevocable, y b) la existencia de un acto o conducta basándose en la oferta. Este acto puede consistir en la preparación para la producción de una mercancía, comprar o contratar materiales o incurrir en gastos, siempre que tal acto o conducta sean normales en la rama de comercio determinada, o basada en negociaciones preliminares, o que pudiera haber sido prevista por el oferente.<sup>128</sup>

#### 3.2.4 Solución del caso práctico

La cuestión de la formación de un contrato entre S y D a dirimirse en el presente análisis conforme al caso práctico planteado con anterioridad, estará basada en la revocabilidad de la oferta hecha por D a S el 13 de mayo de 1997 para la venta de un extractor de petróleo.

Por lo anteriormente expuesto, el análisis de las posturas de las partes en el caso práctico en cuestión, tendrá como base la oscuridad y ambigüedad del texto del artículo 16 (a) en cuanto a la revocabilidad de la oferta en caso de contener un plazo fijo para la aceptación, ya que, los tratadistas, juzgadores y árbitros de diversas tradiciones jurídicas interpretan el contenido de dicha excepción de

---

<sup>128</sup> Idem, pg. 159.

manera distinta, pues su redacción es confusa y el sentido de la misma puede ser diferente dependiendo de la base teórica del enfoque interpretativo.

En consecuencia, no estamos en el caso de una laguna "*praeter legem*", ya que la cuestión no se basa en un tópico regulado por la Convención pero no tratado de manera específica, sino de una disposición cuya interpretación es divergente.

Esta controversia, tal y como ya apuntábamos será dirimida en arbitraje, cuya sede será el país de Polarity.

A continuación, haremos un análisis del asunto, estudiando las diferentes posiciones de ambas partes, para al final plasmar el proceso de interpretación que el tribunal arbitral debe realizar, para resolver la aplicación del artículo 16 de la Convención conforme a las reglas interpretativas del artículo 7 de la Convención antes explicadas.

#### 3.2.4.1 Postura de D

Los argumentos en favor de D en el caso antes planteado son los siguientes:

1. D es una compañía cuya residencia habitual esta situada en Equatoriana, un país de tradición jurídica del "*Common Law*".
2. Tal y como ya explicábamos, en el "*Common Law*" el principio general de la revocabilidad de la oferta concede al oferente la facultad de revocar la oferta en cualquier momento, tal y como se establece en el primer párrafo del artículo 16.



3. Asimismo, el artículo 16 establece que la oferta podrá ser revocada siempre y cuando la revocación llegue al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación; en el caso que nos ocupa, D envía su revocación por telefax el 26 de mayo de 1997.

El artículo 20 de la Convención establece que *"el plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, telex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario."*

Asimismo, el artículo 24 establece que *"a los efectos de esa parte de la presente convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier manifestación de intención 'llega' al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual."*

Tomando en cuenta que las reglas contenidas en dichas disposiciones no son de carácter restrictivo, podemos hacer una analogía para el caso que nos ocupa aplicando el artículo 7-2 de la Convención; así, interpretando a contrario sensu lo establecido en el artículo 20 de la Convención, y aunado al artículo 24 de la misma, la revocación de la oferta *"llegó"* a S instantáneamente vía telefónica por fax.

Por lo tanto, la revocación llegó al oferente antes de que la aceptación fuera mandada vía telefax a D el día siguiente, siendo la oferta válidamente revocada antes de que la aceptación fuera enviada por el destinatario.

3. Tratándose de las excepciones contenidas en el artículo 16 con respecto a la revocabilidad de la oferta es importante señalar lo siguiente:

a) Plazo fijo para la aceptación de la oferta

El primer párrafo del artículo 16 establece que la oferta no podrá revocarse *“si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable.”*

Comenzaremos por señalar que, en base a la historia legislativa del artículo 16 antes señalada, el plazo fijo para la aceptación por sí solo no es suficiente para convertir a una oferta en irrevocable, situación que se desprende de la onceava sesión del Grupo de Trabajo de UNCITRAL en la que se despoja al plazo fijo de aceptación de su autonomía aplicativa para unirlo en un solo inciso con la indicación de irrevocabilidad dentro de la oferta.

Así entonces, la intención clara del compromiso tomado por los delegados redactores de la Convención, es que para que una oferta sea irrevocable en los términos del párrafo 2 inciso a) de la Convención, no solamente tiene que contener un plazo fijo para su aceptación, sino que de su redacción se deberá indicar, de manera implícita o explícita que es irrevocable. Este criterio se encuentra sustentado también por infinidad de tratadistas<sup>129</sup>

En este sentido es importante descartar la simbiosis entre un plazo para la aceptación de una oferta, es decir, un lapso de tiempo en el que ésta puede ser aceptada, y un plazo de irrevocabilidad de la oferta, no solamente porque sus significados son distintos, sino por que sus consecuencias son totalmente divergentes; por un lado, la irrevocabilidad de la oferta bajo el amparo de la

---

<sup>129</sup> American Bar Association Report to the House of Delegates, Section of International Law and Practices, The International Lawyer, vol. 18, no. 2, invierno, 1984, pg. 44.; Perales Viscasillas, Ma. del Pilar, “La formación del contrato en la Compraventa Internacional de Mercaderías”, Editorial Tirant le Blanch, 1996, pg. 437; Skelton James, Jr., “Potencial Effects of the International Sales Convention on U.S. Crude Oil Traders”, Houston Journal of International Law, vol. 104, 1986, pg. 9; Schlechtriem Peter, Uniform Sales Law, “The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Viena, 1986, pg. 53; S. Kofi Date Bah, op. cit., pg. 73; Honnold, “Derecho Uniforme...”, op.cit., pg. 195.

Convención es una excepción, mientras que un límite de tiempo para su aceptación es una mera indicación.<sup>130</sup>

En este caso, D estableció un plazo fijo para la aceptación de la oferta, pero de la misma no se puede inferir de manera alguna que ésta sea irrevocable, ya que por el sentido de las palabras D le dió como plazo a S hasta el 10 de junio de 1997, indicándole que, de aceptar, este período de tiempo le sería suficiente para realizar todos los arreglos financieros correspondientes, más nunca estableció, de manera implícita o explícita, su intención de hacer la oferta irrevocable.<sup>131</sup>

En este sentido, cuando el oferente establece un plazo fijo para la aceptación de su oferta, su intención es establecer su deseo de que la propuesta sea aceptada en un tiempo determinado, sin ninguna intención de que ser privado de su derecho a revocarla, otorgándose así un beneficio a ambas partes: al oferente, de revocar su oferta y protegerse de una aceptación tardía, y al destinatario, otorgándole un período de tiempo para hacer cálculos, proyectos, y cualquier otra operación que le otorgue ventajas en el negocio en cuestión.<sup>132</sup>

Esta postura debe verse reforzada con la aplicación del artículo 7 párrafo primero, en la que se establece que para la interpretación de la Convención debe de observarse la buena fe en el comercio internacional. En relación a lo anterior, dicho principio de buena fe debe aplicarse al fallo arbitral en dos sentidos:

---

<sup>130</sup> Eörsi, "Revocability of the Offer", in Bianca-Bonell, pg. 158.

<sup>131</sup> Adame G., Jorge, op.cit., pg. 101, "De la historia legislativa se puede concluir que el sentido del inciso a) en cuestión no es que la oferta sujeta a plazo es, por eso mismo, irrevocable, sino sólo cuando indica claramente que lo es"; Sono, K., "Restoration of the Rule of Reason in Contract Formation: Has there been a Civil and Common Law Disparity?", *Cornell International Law Journal*, vol. 2, 1988, pg. 479 "El hecho de que la oferta establezca un período fijo para su aceptación, sólo crea una presunción de su irrevocabilidad."

<sup>132</sup> Perales Viscasillas, Ma. del Pilar, La formación del Contrato..., op.cit., pg. 298.; ver Eörsi, "Revocability of the Offer", en Bianca-Bonell, pg. 157, en este sentido Eörsi opina que es fundamental atender a la redacción de la oferta, es decir, si la oferta establece que *nuestra oferta es buena hasta el 13 de mayo*, la oferta debe ser considerada como irrevocable, mientras que si establece que *nuestra oferta no es buena después del 13 de mayo*, los juristas del common law podrían interpretar que la oferta irrevocable y que su termino de aceptación concluye el 13 de mayo;

i. Buena fe como principio de interpretación.- el tribunal arbitral debe aplicar el artículo 16 de la Convención buscando un resultado basado en la *reciprocidad* entre las partes y en *un trato* igualitario. En este caso, considerar que el establecimiento de un plazo fijo para la aceptación de la oferta per se indica la irrevocabilidad de la misma, sería tanto como romper dichas bases de reciprocidad e igualdad, pues se le estaría proporcionando una ventaja incommensurada a D para aceptar o no la oferta sabiendo que esta nunca podrá ser revocada, mientras que D no tendría ventaja alguna en la fase precontractual de sus relaciones.

ii. Buena fe en la conducta de las partes.- Si partimos de la base de que la buena fe es un principio que dimana del primer párrafo del artículo 7 de la Convención, y el segundo párrafo de este mismo artículo faculta como método interpretativo de la Convención la aplicación de los principios generales que subyacen en la misma, podemos concluir que la buena fe puede ser también aplicada como premisa fundamental en las relaciones entre las partes, aún en el período de formación del contrato<sup>133</sup>. En este sentido, si D tiene su residencia habitual en un país de tradición jurídica del "*Common Law*", y éstas las bases jurídicas con las que realiza sus transacciones habitualmente, D redactó la oferta bajo la creencia de que ésta podía ser revocada en cualquier momento, estableciendo solamente un plazo para su aceptación.

Más aún, si el tribunal llegare a considerar que la aplicación del principio de buena fe, las bases históricas y doctrinarias no son suficientes para fundamentar su fallo, debemos de considerar la aplicación del artículo 7 párrafo segundo establece que, si los métodos de interpretación que dimanen de principios contenidos en la propia Convención son insuficientes, se puede recurrir a la aplicación de la norma que resulte aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

---

<sup>133</sup> El único caso dirimido en base al artículo 16 de la Convención fue resuelto en arbitraje en Austria y el laudo arbitral se basó en el principio de buena fe entre las partes subyacente en el párrafo segundo inciso b del mismo; ver Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft-Wien, resumido en CLOUT A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/7, en español.

Tal y como ya se analizó anteriormente, los árbitros actualmente siguen tres tendencias en materia de conflicto de leyes: La aplicación de las normas de conflicto de leyes en su conjunto, la aplicación de principios generales del derecho internacional privado, y la aplicación del *“voie direct”*.

En este caso, el tribunal arbitral, buscando la justicia y equidad de las partes y evitando la complicada, y a veces poco práctica aplicación de las normas de conflicto de leyes, debe aplicar los principios generales subyacentes en el derecho internacional, basándose en el contenido de la Convención sobre la Ley Aplicable a los contratos internacionales de compraventa de mercaderías, que establece que dichos contratos deben regirse por la ley del lugar del vendedor, siendo por demás sostenible, ya que es el vendedor y nadie más, quien debe tener la facultad de obligarse *con plena consciencia* con respecto a su oferta.<sup>134</sup>

b) Consideración de la oferta como irrevocable.

Por último, es importante destacar que el inciso b del párrafo segundo del artículo 16 señala que *“la oferta no podrá revocarse.... si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en la oferta.”*

La aplicación de este artículo debe partir de dos premisas fundamentales:

1) La consideración fundada del destinatario de la irrevocabilidad de la oferta y 2) la actuación del destinatario en relación con la misma.<sup>135</sup>

---

<sup>134</sup> Esta postura esta también recogida en los PRINCIPIOS DE UNIDROIT, en los comentarios al artículo 2.4 de los mismos; ver también Sono, K., op.cit., *under the convention, the crucial test is the intent of the offeror.*

<sup>135</sup> Adame, Jorge, op.cit., pg. 102; Honnold, John, Derecho Uniforme..., op.cit., pg. 144, el cual ilustra la aplicación del artículo 16 2 (b) con el siguiente ejemplo: *“El primero de mayo el constructor pidió al suministrador que le enviase una oferta de la venta al constructor de una cantidad específica de ladrillos. El constructor explicó que necesitaba la oferta para calcular una propuesta de un contrato para construir un edificio. El constructor añadió que debía entregar la propuesta el 1 de junio y que las ofertas quedarían abiertas y se otorgaría el contrato el día 14 de junio. El 7 de mayo el suministrador envió una oferta al constructor por los ladrillos, y el suministrador utilizó la*

En el caso que nos ocupa, no se cumplen ninguna de las dos premisas, ya que, en primer lugar, S nunca pudo haber considerado razonablemente que la oferta fuera irrevocable. El artículo 8 de la Convención, que nos habla de las reglas de interpretación de la conducta de las partes, establece que:

*“1. A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cual era su intención.*

*2. Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.*

*3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.”*

Así las cosas, S no pudo haber desconocido que la intención de D era dejar la oferta abierta por si otro comprador le ofrecía una suma mayor por contraprestación, dada la precaria situación económica por la que D atravesaba durante el período de negociaciones.

---

*oferta para preparar su propuesta del 1 de junio para el contrato de construcción. El 10 de junio el suministrador notificó al constructor que había revocado su oferta. El 15 de junio las propuestas fueron abiertas y se otorgó el contrato al constructor. Según esto el constructor informó al suministrador que aceptaba la oferta del suministrador. “*

Más aún, si el tribunal arbitral llegare a considerar lo contrario, el inciso b del segundo párrafo sería inaplicable ya que, tal y como se desprende de los hechos de este caso, S jamás realizó una conducta o actividad basándose en la oferta. En consecuencia, la segunda premisa necesaria para la aplicación de esta segunda excepción no se cumple.

Por lo anteriormente expuesto, el tribunal arbitral deberá dictar laudo a favor de D, considerando que nunca existió un contrato entre D y S, ya que la oferta de D fue válidamente revocada por éste en base a lo establecido en el artículo 16 de la Convención y antes de que la aceptación del contrato hubiera sido despachada por S.

#### 3.2.4.2 Postura de S

Los argumentos en favor de S son los siguientes:

1. S es una compañía cuya residencia habitual está en el país de Namibia, con tradición jurídica civilista.
2. Aún cuando la Convención establece en su artículo 16 el principio general de la revocabilidad de la oferta, también indica en su segundo párrafo en el inciso a) que la fijación de un plazo fijo para la aceptación constituye premisa suficiente para que la oferta sea irrevocable.

En este sentido, cabe afirmar lo siguiente en relación con el artículo 16 de la Convención y la irrevocabilidad de la oferta hecha por D a S el 13 de mayo de 1997:

- a) Irrevocabilidad de la oferta.

No se puede afirmar que de la historia legislativa del artículo 16 de la Convención se pueda extrapolar que la intención del compromiso alcanzado al unir en una sola premisa la fijación de un plazo fijo para la aceptación y la indicación de irrevocabilidad, fuera dejar sin efectos la independencia del plazo fijo para la aceptación como excepción al principio de revocabilidad de la oferta.

Cabe destacar que las delegaciones jamás llegaron a un acuerdo en la interpretación del inciso unificado, e incluso las delegaciones del "*Common Law*" propusieron que en los casos en que las dos partes de un contrato fueran de tradición jurídica del "*Common Law*", el inciso del párrafo segundo debía interpretarse como que el plazo fijo para la aceptación por sí solo no es suficiente para convertir a la oferta en irrevocable, señal inequívoca de la falta de unificación de criterios.

Por otro lado, existen diversos tratadistas que apoyan la teoría de que la fijación de un plazo de aceptación convierte a la oferta en irrevocable en términos de la Convención.<sup>136</sup>

Por tal motivo, podemos afirmar lo siguiente: i) el fallo arbitral no puede basarse en la historia legislativa del artículo, por ser ésta una herramienta interpretativa complementaria para la interpretación de las disposiciones de la Convención, la cual sólo debe invocarse cuando la verdadera intención de la adopción de compromisos pueda ser desentrañada. ii) En el caso del artículo 16 párrafo segundo inciso a), lo único que desprende de la historia legislativa es la imposibilidad de llegar a un acuerdo en el sentido real y la aplicación de dicho precepto. ii) el tribunal debe considerar las bases doctrinarias que afirman que el plazo fijo para la aceptación es premisa suficiente para convertir a la oferta en irrevocable.

---

<sup>136</sup> Garro, Alejandro, op.cit., pg. 115; Espina Otero, Alberto, Quintana, Alejandro, op.cit., pg. 53, "*Este artículo indica claramente que el hecho de que el oferente fije un plazo para la aceptación constituye una indicación de que la oferta es irrevocable durante este plazo.*"



Aún así, considero que más allá de cualquier argumento, el primer paso y el más importante para cualquier interpretación del contenido de la interpretación de la Convención es aplicar el párrafo 7 fracción primera que destaca el carácter *internacional* de la Convención y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación. En este sentido, cualquier interpretación del contenido de la Convención siempre debe partir de esta base.

De esta manera, y para respetar el objetivo principal de la elaboración de la Convención, se debe hacer hasta el último esfuerzo por darle al artículo 16 una interpretación uniforme, desprovista de toda connotación jurídica local, cuestión que la mayoría de los tratadistas coinciden en apuntar, proponiendo la aplicación conjunta del artículo 16 2 (a) junto con el artículo 8 de la Convención. Es decir, tomar el establecimiento de un plazo fijo para la aceptación de una presunción de la irrevocabilidad de la oferta, que deberá ser reforzada con la intención de las partes al contratar, tomando en cuenta las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, las prácticas establecidas entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.<sup>137</sup>

En este contexto, y aterrizando estas ideas al caso que nos ocupa, podemos hacer la siguiente extrapolación de los hechos, concatenándola con las ideas antes planteadas:

a. Para preservar el carácter autónomo e internacional de la Convención, se debe hacer una interpretación del artículo 16 desprovista de todo significado jurídico nacional.

---

<sup>137</sup> "Para salvar una interpretación que haga prevalecer a cualquiera de los dos sistemas jurídicos enfrentados se ha dicho, con razón, que la Convención libera a la comunidad comercial de empresarios de la jungla de tecnicismos al restaurar la regla de la razón, en base a la aplicación del artículo 8 de la Convención"; Sono, K., op.cit., pg. 485; Eörsi propone una interpretación a la luz del artículo 7 (uniformidad) y 8 de la Convención; Eörsi, Problems on Unifying..., op.cit., pg. 321 y Eörsi en Bianca-Bonell, op.cit., pg. 158; Honnold, Derecho Uniforme..., op.cit., pg. 195; Adame, Jorge, op.cit., pg. 101; Perales Viscasillas, María del Pilar, Una aproximación..., op.cit., pg. 17.

b. Por lo anterior, se debe realizar un análisis del artículo 16, en conjunto con las premisas interpretativas del artículo 7 y desentrañando la intención de las partes en el proceso de la formación del contrato, mediante la aplicación del artículo 8 de la Convención, ya transcrito en páginas anteriores.

c. Es claro que la intención de D desde el principio de las negociaciones fue venderle a S el extractor de petróleo marca D, modelo 435676, conclusión que se desprende claramente de los siguientes hechos:

i) D conocía desde el principio de las negociaciones y no podía ignorar que S ya tenía un compromiso previo con el gobierno de Polarity para extraer petróleo de unas plataformas petroleras previamente ubicadas en los mares de este país.

ii) D conocía y no podía ignorar que el plazo máximo para que S comenzara con la extracción de petróleo en Polarity era Agosto de 1997, ya que tal situación le fue notificada al principio de las negociaciones entre ambos.

iii) S conocía y no podía ignorar el hecho de que el extractor de petróleo sólo se fabricaba sobre pedido, ya que el giro principal de S es la exploración y explotación de petróleo y está familiarizado totalmente con el mercado de aditamentos y maquinaria que facilite y/o complemente su labor. Por lo tanto, S, como cualquier otra persona razonable en su lugar, asumió que si D había comenzado a fabricar el extractor sobre el cual estaban versando las negociaciones, dicho extractor era para ser vendido solamente a él.

iv) Más aún, en una comunicación enviada por D a S de fecha 23 de abril de 1997, D le expuso a S que ya había empezado a fabricar el extractor dado a la seriedad de las negociaciones y a la celeridad con la que S lo necesitaría para cumplir con sus obligaciones para con el gobierno de Polarity, *"pidiéndole que no negociara con ningún tercero porque ya había incurrido en gastos al comenzar a manufacturar el extractor"*. Por lo anterior, no queda duda que S conocía y no

podía ignorar que la intención de D era venderle sólo a S ese extractor, situación que cualquier persona razonable<sup>138</sup> en la misma situación hubiera considerado.

Todas estas consideraciones se clarifican en la manifestación implícita de D contenida dentro de la misma oferta para hacerla irrevocable. La oferta establece que *“en virtud de nuestras ya largas negociaciones, consideramos conveniente cerrar la operación lo antes posible...”* Esta afirmación deja claro que D estaba deseoso de concluir las negociaciones y dar paso a la celebración de un contrato, el cual anexó a la oferta sólo para esperar la firma de S. Además, al indicar en la oferta que *“este período de tiempo les dará un margen suficiente para realizar todos los arreglos financieros internos que tengan pendientes”*, no queda más que interpretar que, en base a las manifestaciones previas de D y su insistencia a realizar lo antes posible el contrato, S solamente le estaba dando tiempo para hacer los arreglos pertinentes para cumplir con sus obligaciones contractuales, poniendo en evidencia su deseo inequívoco de contratar con S y sólo con S.

Además, podemos afirmar que era *razonable* que S considerara a la oferta como irrevocable, en adición a los hechos anteriormente explicados, por haber incluido un plazo fijo para su aceptación dentro de la misma.<sup>139</sup>

Esta postura también debe verse reforzada con la aplicación de lo establecido en el artículo 7 párrafo primero, respecto a la buena fe como principio de interpretación de la Convención, y como principio subyacente en el texto de la

---

<sup>138</sup> Tal y como se expresó anteriormente, según Arturo Díaz Bravo, los atributos de una persona razonable son: “a) *Debe tratarse de un individuo conocedor de la práctica comercial internacional, pues de otro modo no podría tratar de ubicarse en las mismas circunstancias en las que se encuentran las partes al formular sus declaraciones y realizar los demás actos denotativos de sus respectivas intenciones.* b) *Nuestro individuo debe desplegar actividades tales que le permitan colocarse en la posición de la otra parte; entre otras, palabras, debe ser un comprador o vendedor habitual*”; Díaz Bravo, Arturo, En torno al Concepto de lo Razonable, Anuario Jurídico X, UNAM, pg. 105.

<sup>139</sup> Idem, pg. 106; *“En este caso, son varios los síntomas que denotan la presencia de una oferta que el receptor debe, razonablemente, considerar como irrevocable; así, la indicación de un plazo durante el cual debe considerarse firme...”*

Convención misma. En este sentido, el tribunal arbitral debe considerar las siguientes afirmaciones:

i. Buena fe como principio de interpretación.- el tribunal arbitral, aplicando la buena fe como principio de interpretación y buscando la reciprocidad entre las partes y un trato igualitario para las mismas, debe considerar que el hecho de que D realizara todo tipo de conductas (como anteriormente se explica) para que S tuviera la certeza inequívoca de que la oferta del 13 de mayo es irrevocable, aunado con el hecho de que haya incluido dentro de la misma un plazo fijo para su aceptación, devinieron en que S no inició negociaciones con ninguna tercera parte.

Por lo anterior, y tomando en cuenta que S tiene un compromiso con el gobierno de Polarity para el mes de Agosto de 1997 para iniciar la explotación de yacimientos petroleros en Polarity, situación que le fue dada a conocer a D desde el principio de las negociaciones entre las partes, S no será capaz de cumplir con sus obligaciones ante el gobierno de Polarity en la fecha antes señalada, ya que las negociaciones para la compra y tiempo de elaboración y fabricación de un nuevo extractor durarían meses, situación que podría derivar en la pérdida del contrato con el gobierno de Polarity, y en consecuencia, en pérdidas cuantiosas para S.

En este sentido cabe destacar que no existiría reciprocidad económica y trato igualitario para las partes en la interpretación de la Convención si se considerara que no existe contrato alguno entre S y D, pues en ese caso, S sufriría un gran detrimento económico por las cuestiones antes planteadas, mientras que D ya ha celebrado un segundo contrato con L, por un precio mucho mayor.

Además, el hecho de que la facultad de aceptar o no la oferta sabiendo que era irrevocable, fuera una ventaja para S, no constituía una ventaja

incomensurada para una de las partes, ya que D tuvo siempre la ventaja de que S no entró en negociaciones con ningún tercero por lo que solamente le compraría a D, estableciéndose reciprocidad entre las ventajas otorgadas por las partes.

ii. Buena fe en la conducta de las partes como principio subyacente en el texto mismo de la Convención.- D actuó de mala fe al revocar la oferta del 13 de Mayo a S, ya que, aún cuando razonablemente sabía que de diversas formas había mostrado a S su intención de hacer su oferta de venta irrevocable, en un intento de obtener una utilidad mayor sobre el precio del extractor, trató de revocar la oferta de venta hecha a S para vender dicho extractor a una tercera persona, dejando a S en una situación por demás desventajosa, quien necesita de dicha mercadería para cumplir con obligaciones previamente contraídas con el gobierno de Polarity.

Más aún, dicha mala fe se comprueba mediante el contrato que L y D celebraron el 27 de junio de 1997, sabiendo D que de antemano ya había un contrato celebrado con S para la venta de dicho extractor.

Finalmente, aún cuando D hubiera redactado la oferta bajo la creencia en buena fe de que era revocable por ser Equatoriana un país cuya tradición jurídica es el "*Common Law*", y por ser éstas las bases jurídicas en las que D realiza todas sus transacciones, D aceptó voluntariamente en el acuerdo arbitral celebrado por las partes someterse a las disposiciones de la Convención para dirimir la controversia aquí planteada, por lo que razonablemente debió haber tomado en cuenta que la Convención es un texto autónomo sin ninguna relación con cualesquiera legislaciones de naturaleza local, y que en consecuencia, las bases interpretativas de las disposiciones de la Convención establecen que su contenido deberá ser interpretado preservando a toda costa dicha autonomía y desligándola cualesquiera conceptos de tradiciones jurídicas nacionales.

En consecuencia de lo anteriormente planteado, y cumpliendo con la premisa interpretativa máxima que la Convención establece, que es preservar la unificación en la interpretación de las disposiciones de la misma, esta controversia debe ser dirimida sin necesidad de recurrir a cualesquiera métodos para invocar legislaciones locales.

b) Consideración de la oferta como irrevocable

En cuanto a la aplicación del inciso 16 2 (b), creo que está por demás señalar que aún cuando S pudo razonablemente considerar a la oferta como irrevocable, no actuó basándose en ella, por lo que no encuadra en el supuesto antes planteado.<sup>140</sup>

En consecuencia, podemos afirmar lo siguiente:

1. La revocación del 26 de mayo enviada por D no tiene ninguna validez ya que la oferta era irrevocable desde el momento mismo de su existencia.
2. En tal virtud, S aceptó válidamente la oferta mediante el fax enviado a D el 27 de mayo de 1997, ya que i) se encontraba dentro del plazo que D expresamente le fijó en su oferta; ii) cumple con los requisitos establecidos en el artículo 18 y subsecuentes de la Convención.
3. Por lo anteriormente expuesto, el tribunal debe considerar la existencia de un contrato válido y existente entre S y D y por consiguiente, hacer que D cumpla con las obligaciones a las que voluntariamente se sujetó dentro del mismo.

---

<sup>140</sup> Adame, Jorge, op.cit., pg. 102; "la diferencia entre la excepción contenida en el inciso b) y la prevista en el inciso a) es muy leve... La diferencia estriba en que el inciso b) exige una conducta del destinatario con base en la idea de que la oferta es irrevocable y el inciso a) no la exige."

### 3.2.4.3 Consideraciones del Tribunal en cuanto a la interpretación del caso práctico

Después de los argumentos en pro y en contra de cada una de las partes, mis conclusiones acerca del fallo del tribunal son las siguientes:

1. El tribunal debe decidir la cuestión de la revocabilidad o irrevocabilidad de la oferta en base a las normas interpretativas del artículo 7 de la Convención.

2. El artículo 7 es claro al establecer que en la interpretación de la Convención se deberá tener en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación, así como asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

3. En este sentido, la Convención aspira a establecer la creación de un derecho uniforme que sirva a todos los grupos de sistemas jurídicos, que son difícilmente conciliables, a través de un texto que contribuya a la deslocalización del derecho.<sup>141</sup>

4. Por lo anterior, el tribunal debe hacer todo su esfuerzo y utilizar todas las herramientas interpretativas necesarias para conservar la autonomía en la aplicación de la Convención, tratando de desvincular sus conclusiones de matices territorialistas.

5. En el caso que nos atañe, la solución más justa y equitativa es tratar de desentrañar la intención de D al establecer un plazo fijo para la aceptación de la oferta, y si era razonable para S considerar que la oferta era irrevocable, tomando la fijación de dicho plazo como una presunción de la irrevocabilidad de dicha oferta.

---

<sup>141</sup> Sono, K., op.cit, pg. 485

6. Por lo anteriormente expuesto, queda claro que la intención de D era vender el extractor de petróleo a S, cuya prueba contundente es la misiva de D pidiéndole no entrara en negociaciones con terceros para la venta de dicho extractor. En este caso, cualquier persona razonable hubiera pensado que D sólo pensaba vender el extractor a S.

7. En suma, llegando a una conclusión acerca de la intención de las partes en esta fase de la formación del contrato, podemos aclarar el texto ambiguo del artículo 16 2 (a) en el caso concreto, afirmando que la oferta que D le hizo a S el trece de mayo de 1997 era a todas luces irrevocable.

8. Por otro lado, y asumiendo que la buena fe es un principio que no solamente subyace como máxima de la interpretación de la Convención sino en el texto completo de dicho cuerpo normativo, la observancia de la buena fe en el período de la formación del contrato es una cuestión que el tribunal debe tomar en cuenta como premisa fundamental para su fallo.

9. En este caso, D actuó de mala fe al tratar de revocar la oferta del 13 de mayo de 1997 a S, sabiendo que su única intención durante toda la fase de las negociaciones había consistido en venderle a S y solamente a S el extractor objeto de la controversia, haciéndoselo saber, incluso por escrito, llegando al extremo de pedirle no entrara en negociaciones con ninguna tercera parte y estableciendo un plazo fijo para la aceptación de su oferta.

En virtud de lo anterior, D quiso sacar ventaja de la situación, buscando obtener un ganancia mayor al negociar con L y aceptar posteriormente su oferta para venderle el extractor objeto de la controversia.

10. Así, sin llegar al punto de tener que incluir en la motivación y fundamentación del laudo en cuestión, elementos jurídicos nacionalistas en la



interpretación de un texto cien por ciento autónomo, podemos llegar a la conclusión de que el contrato entre S y D es plenamente válido y D debe cumplir con sus obligaciones dentro del mismo.

## CONCLUSIONES

1. A lo largo del último siglo, el intercambio de bienes entre los particulares ha rebasado las fronteras territoriales para iniciar un proceso de globalización comercial cuyo auge corre paralelamente con la intención de crear un derecho unificado que regule universalmente la compraventa de mercaderías y que rompa con los arraigos costumbristas de los diferentes sistemas legales, situación que en la mayoría de los casos alargan, entorpecen y dificultan dichos intercambios comerciales.
  
2. Han sido múltiples los esfuerzos para formar el lento y delicado engranaje del proceso de unificación del derecho mercantil internacional en materia de compraventa de mercaderías hasta llegar a la Convención, pasando por la creación de UNIDROIT y posteriormente la de UNCITRAL e incluyendo la elaboración de una serie de textos previos cuyo contenido se ha ido perfeccionando para cubrir las visiones, intereses, costumbres y posturas de los diferentes sistemas jurídicos, económicos y sociales que rigen a los distintos países.
  
3. En este sentido, la plena unificación de los diferentes sistemas legales en materia de compraventa de mercaderías en un solo cuerpo legislativa autónomo, aplicable en cualquier territorio de la orbe, desvinculada de alusiones de carácter jurídico nacional es una tarea que muchos califican de idealista y con poco sustento práctico, mientras que existen otros afirman que esta es una realidad palpable que tarde o temprano desplazará a las tradiciones jurídicas existentes.
  
4. Lo cierto y concreto es que la unificación internacional de normas jurídicas en este momento de la historia legislativa conlleva una serie de dificultades y obstáculos, mismos que deben ser estudiados y paulatinamente superados, como la utilización de conceptos jurídicos locales que carecen de conceptos equivalentes en otros sistemas legales.

5. En consecuencia, la clave para la aplicación sustantiva uniforme de cualquier cuerpo legislativo de carácter internacional, y en este caso de la Convención, radica en su interpretación, ya que sus normas interpretativas son el punto de partida para obtener una doctrina común acerca de su contenido.

6. Sin embargo, la interpretación de un instrumento legislativo autónomo como la Convención se torna complicada, ya que, aunque esté incorporada formalmente a sistemas legales nacionales, ha sido formulada y acordada a nivel internacional, y con éste carácter deben interpretarse, siendo necesaria la utilización de reglas comunes de interpretación de sus textos para lograr la uniformidad.

7. Las normas de interpretación de la Convención, que se contienen en el artículo 7 de la misma, fueron objeto de intrincados debates y una serie de adopciones de compromisos por parte de los delegados de los diferentes países que participaron en la Conferencia Diplomática que aprobó el texto de la misma el 11 de abril de 1980.

8. La redacción final del artículo 7 de la Convención establece en su primer párrafo dos principios interpretativos de la Convención, los cuales constituyen los parámetros teóricos en los que su interpretación debe basarse: a) su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación, y; b) la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

9. La segunda parte de dicho artículo establece las herramientas prácticas que deberán utilizarse para una correcta interpretación de la Convención en caso de existencia de lagunas, es decir 1) la utilización de principios generales en los que se basa la Convención (analogía y principios generales) y 2) a falta de tales principios, de conformidad con las leyes aplicables en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado.

10. La interpretación internacional de la Convención promueve la aplicación uniforme de su contenido, es decir, significa evitar acudir a reglas y técnicas tradicionalmente utilizadas en la interpretación de legislaciones domésticas ordinarias, exigiéndose que la Convención sea interpretada, en lo posible, por sí misma. Por lo tanto, la introducción de conceptos jurídico nacionales o la aplicación de una legislación estatal específica para la interpretación de la Convención debe ser el último recurso utilizado por jueces y árbitros en la interpretación, debiendo antes agotar la utilización de todos los principios y herramientas interpretativas posibles.

11. La buena fe como principio interpretativo de la Convención fue materia de cerradas discusiones dentro de la historia legislativa del artículo 7 de la Convención, ya que algunos redactores consideraron hacer extensivo este principio a la conducta de las partes, mientras que otros opinaban que dicho principio tenía un contenido vago que podía causar problemas en la práctica.

12. Aún cuando resulta claro que el objetivo de asegurar la observancia de la buena fe es un principio de interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención y por ende, del contrato, considero que no debe quedar relegado a esta mera función interpretativa, sobre todo si se tiene en cuenta que la buena fe es un principio informante de la Convención en su conjunto que influye en el comportamiento que puede exigirse de los contratantes y que debe ser considerado como principio interpretativo de la conducta de las partes conforme a lo establecido en el segundo párrafo del artículo 7 de la misma.

13. Además, con el objeto de no destruir la uniformidad en la aplicación de la Convención, el principio de buena fe debe ser aplicado de manera uniforme conforme al modo en que es reconocido en el comercio internacional y en la rama específica del comercio de que se trate, y por tanto desvinculado de su significado en los ordenamientos jurídicos domésticos.

14. El significado de la buena fe en la Convención, visto desde un contexto internacional y tomando en cuenta lo establecido en el preámbulo de dicho texto, puede ser interpretado como reciprocidad (beneficio mutuo) e igualdad proporcional (consideración a las diferencias entre las partes).

15. El párrafo segundo del artículo 7 la Convención constituye la segunda etapa de interpretación de las disposiciones de dicho texto, conteniendo los parámetros que deben seguirse en caso de existir materias regidas por la Convención, pero que no estén expresamente resueltas en ella, comúnmente llamadas *lagunas*.

16. Las lagunas a las que se refiere el artículo 7 excluye a las llamadas lagunas "*intra legem*", es decir, aquéllas que se refieren a las materias excluidas de la esfera de aplicación de la Convención; en suma, cualquier otra materia que no sea la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de dicho contrato.

17. Las llamadas lagunas "*praeter legem*" son aquéllas derivadas de materias que son abordadas por la Convención pero que ésta no resuelve expresamente, y son precisamente las que deben ser interpretadas a la luz del artículo 7 de la Convención.

18. La integración de lagunas al amparo de los *principios generales* deberá realizarse mediante dos métodos: a) interpretación analógica de dicha laguna basada en las disposiciones de la propia Convención, y; b) la aplicación de los principios generales dimanantes de la Convención misma.

19. Existen casos en que la materia a interpretar son disposiciones no claras, ambiguas u oscuras, siendo la Convención omisa al respecto. En estos supuestos, la materia interpretativa es una materia contemplada por la Convención pero no expresamente resuelta en cuanto a la existencia de disposiciones confusas o ambiguas, integrándose así una laguna "*praeter legem*" dentro de la Convención.

En consecuencia, los jueces y árbitros deberán utilizar los propios métodos interpretativos que la Convención establece.

20. Los jueces y árbitros podrán utilizar métodos interpretativos complementarios en caso de lagunas "*praeter legem*" o disposiciones ambiguas, obscuras o confusas, además de los planteados en el artículo 7 *siempre y cuando dichos métodos no vayan en contra del afán último de las disposiciones contenidas en la propia Convención y preserven su carácter autónomo e internacional*, los cuales son los siguientes: Convención de Viena sobre los Tratados Internacionales, costumbre, usos y prácticas entre las partes, jurisprudencia, doctrina, derecho comparado y la historia legislativa, además de la interpretación del sentido de los textos en los diferentes idiomas oficiales.

21. En mi opinión, una posible solución al problema de interpretación de las disposiciones ambiguas y obscuras de la Convención es que la propia UNCITRAL, tal y como ya se propuso, nombrara a un Comité especial de carácter permanente, con representantes de los países adheridos a la Convención que decidieran sobre la interpretación de textos ambiguos, siendo dichas decisiones de carácter consultivo y pudiendo ser consultadas por jueces o árbitros *como meras referencias*. De esta manera, los juzgadores podrían orientar la interpretación de las disposiciones de la Convención en base a dichas decisiones, sin que estas tengan ninguna obligatoriedad ni constituyeran la base o fundamentación obligatoria del fallo, sentencia o laudo.

22. Si el proceso interpretativo no puede resolverse mediante analogía o integración de normas partir de los principios generales, complementados con la aplicación de las herramientas interpretativas ya mencionadas, entonces y sólo entonces y como último recurso, se debe acudir al derecho interno aplicable, de acuerdo con las reglas de derecho internacional privado.

23. La ley doméstica que debe ser eventualmente elegida para subsanar una laguna es *la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional privado*, es decir, aquella que hubiera regido el contrato en ausencia de la Convención.

24. En este caso, se debe destacar una división importante en cuanto a si la controversia específica es dirimida en un tribunal o corte con una jurisdicción determinada o si la controversia es dirimida en arbitraje.

25. Si la controversia específica es dirimida en un tribunal o corte, los jueces aplican reglas de conflicto previamente establecidas en una jurisdicción determinada, mientras que en caso de dirimirse en arbitraje, existen una serie de métodos que se han utilizado con mayor frecuencia para designar la ley aplicable y que son los siguientes: a) la aplicación de las diferentes normas de conflicto de los países que tengan relación con la controversia; b) la aplicación de principios generales de derecho internacional privado y; c) el "*voie directe*", que evita pasar por un sistema de conflicto, seleccionando directamente leyes materiales evadiendo un argumento de naturaleza conflictual.

26. El artículo 16 de la Convención y en concreto su párrafo segundo inciso a) es claro ejemplo de una disposición ambigua, confusa y oscura de la Convención, cuya interpretación puede prestarse a posturas divergentes en los diferentes sistemas jurídicos existentes.

27. Dicho precepto, que se encuentra ubicado en el capítulo de la formación del contrato, establece como principio general la revocabilidad de la oferta estableciendo dos casos de excepción a dicho principio en su párrafo segundo: "*a) si la oferta indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado en consecuencia.*"

28. La excepción al principio de revocabilidad de la oferta contenida en el segundo párrafo inciso a) de dicho precepto da pie a diversas interpretaciones en las diferentes tradiciones jurídicas; en este contexto se destaca que existen tres posturas principales en cuanto a la revocación de la oferta en los diferentes sistemas legales: la del "*Common Law*", que no le otorga fuerza vinculativa alguna a la oferta, la romanista o civilista, que fluctúa entre la revocación de la oferta con el pago de daños y perjuicios o el reconocimiento de la irrevocabilidad de la oferta en ciertos supuestos como es el plazo fijo para la aceptación, y la Germánica, en donde la oferta es siempre irrevocable como regla principal.

29. Como se explica a lo largo de este análisis, el texto final de la Convención es el resultado de un cúmulo de compromisos y concesiones alcanzadas por las diferentes delegaciones que participaron en su elaboración; dichos compromisos supusieron largas discusiones en las que delegados representantes de los diferentes sistemas legales existentes debieron sacrificar principios de sus respectivas tradiciones jurídicas en pro del afán unificador; sin embargo, en el caso que nos ocupa, al final de los trabajos preparatorios para adoptar el texto definitivo del artículo 16 de la Convención se alcanzó un compromiso lingüístico en la redacción de dichas disposiciones, más no se llegó a un compromiso en cuanto a su aplicación práctica, ya que los diferentes delegados interpretaban su contenido gramático de acuerdo a sus respectivas tradiciones legales.

30. En el último capítulo de este análisis, se plantea un caso práctico que tiene como base y fundamento la controversia en la efectiva celebración de un contrato entre dos compañías provenientes de dos sistemas jurídicos distintos que concluyen negociaciones para la compraventa de un extractor de petróleo mediante el envío de una oferta por parte del vendedor, el cual posteriormente la revoca por haber sido contactado por una tercera parte que le hace una mejor oferta en cuanto al precio de dicha mercadería.



31. Dicho caso práctico debe ser dirimido en arbitraje privado, y es analizado en este trabajo según la perspectiva de cada una de las partes, siendo el eje principal de su solución la revocabilidad o irrevocabilidad de la oferta hecha por el vendedor según la interpretación del artículo 16 de la Convención, teniendo como base las normas interpretativas proporcionadas por el artículo 7 de dicho texto y que fueron previamente estudiadas en el presente análisis.

32. Como conclusión a dichas disertaciones y considerando todos y cada uno de los argumentos interpretativos del artículo 16 que cada una de las partes pueden argumentar a su favor, señalo que la solución más justa y equitativa para las partes y la que preserva el fin último para el cual fue redacta la Convención es aquélla en la que el afán unificador y la buena fe se sobreponen por encima de cualquier otro principio interpretativo, dejando fuera cualquier alusión jurídico-territorial y complementando dicha interpretación con las herramientas establecidas en el capítulo segundo del artículo 7 de la Convención.

33. Por lo anteriormente expuesto, considero en primer lugar que la unificación del derecho internacional privado en materia de compraventa de mercaderías dio un paso fundamental en su proceso evolutivo con la aprobación del texto de la Convención y la ratificación del mismo por más de 18 países, incluyendo los Estados Unidos Mexicanos, dando nueva concepción universal del derecho.

34. Considero que no puede afirmarse que la existencia de disposiciones ambiguas o confusas dentro de la Convención sean prueba de su fracaso como texto unificador y promotor de una visión universal del derecho; por el contrario, esta situación simplemente evidencia que la Convención se traduce en un paso decisivo dentro del engranaje que supone el lento pero seguro proceso hacia la plena unificación del derecho privado en materia internacional, una meta que supone el logro de la plena autonomía y vigencia de un derecho supranacional que rija las relaciones entre particulares de diferentes naciones.

35. Opino que el papel de jueces y árbitros en su carácter de interpretadores y aplicadores de un nuevo derecho unificado en este momento decisivo y fundamental de dicho proceso universalizador, es romper con paradigmas costumbristas y tratar en lo posible de otorgar a la Convención la autonomía que requiere en virtud de su naturaleza, contribuyendo con la correcta aplicación e interpretación de sus disposiciones conforme a los principios y herramientas que la propia Convención otorga.

36. Por último, considero que la introducción del recurso de la aplicación de las leyes domésticas como recurso último para la interpretación de la Convención es válido, ya que, en la presente etapa evolutiva del proceso de unificación de preceptos en materia de contratación internacional, se ha demostrado que ningún cuerpo de disposiciones puede contener todas las respuestas a todos los casos, ya sea explícitamente, o implícitamente a través de los principios generales que subyacen en ella.

Por otro lado, el objetivo principal de este afán unificador, que es crear un sistema legislativo completo y uniforme, desarraigado de todo sistema legal nacional, que cubra todas las áreas del derecho mercantil, está todavía en proceso de ser una realidad. En este sentido, pretender que el recurso subsidiario de interpretación de la Convención fuera un cúmulo de tratados, leyes uniformes, leyes modelo y todos los instrumentos que hoy en día se han creado para dar paso a la unificación jurídica en materia mercantil, resultaría insuficiente. Es por esto que el aceptar que en esta etapa del proceso unificador todavía existe la necesidad de recurrir en *casos extremos* a las leyes domésticas es una postura realista que otorga a las partes contratantes mayor seguridad jurídica en caso de conflicto.

## BIBLIOGRAFÍA

### I. LIBROS

Adame, Jorge, "El Contrato de Compraventa Internacional", Ed. McGrawHill, México, 1994, 495 pgs.

Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, vol.I-X.

Arthur von Mehren, "International Commercial Arbitrations, Cases and Materials", Essay for private distribution, 489 pgs.

Boggiano, Antonio, "Contratos Internacionales", 2ª edición, Ediciones de Palma, Buenos Aires, Argentina, 1995, 333 pgs.

Boggiano, Antonio, "Los Métodos de Determinación del Derecho Aplicable según el Reglamento de la CCI", E.D., tomo 141, pgs. 977-979.

Bonnell, Michael Joachim, Bianca, C.M., "Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention", Giuffré Editore, Milán, 1987, 679 pgs.

Bydlinski, G., "General Law of Contract", P. Dorlat Edition, Manz, Viena, pg. 256 pgs.

Cheshire and Fifoot, "Law of Contract", London Butterworth, 6<sup>th</sup>. Edition, London, 1964.

Contreras Vaca, Francisco, "Derecho Internacional Privado (Parte General)", 2ª edición, Editorial Harla, México, 1996, 295 pgs.

Craig Lawrence, Park William y Paulsson Jean, "International Chamber of Commerce Arbitration", Oceana Publications, New York, 1990.

Cueto Rúa, Julio César, "El Common Law", Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1997, 345 pgs,

De Rovira A., Palomar A., "Problemas de la contratación entre personas distantes", Anuario de Derecho Civil, 1958, vol.I, 487 pgs.

Eder, Phanor J., "Principios y Características del Common Law y el Derecho Latinoamericano", Editorial Abeledo-Perrot, Instituto de Derecho Comparado, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad Nacional de Buenos Aires, 1960, 275 pgs.

Enderlein, Fritz and Maskow Dietrich, "International Sales Law", Oceana Publications, USA, 1992.

Espina Otero Alberto y Quintana Hurtado Alejandro, "Compraventa Internacional de Mercaderías. Análisis de la Convención de las Naciones Unidas", Editorial Jurídica de Chile, 1985, 321 pgs.

Feldstein de Cárdenas, Sara L., "Contratos Internacionales", Editorial Abeledo Perrot, Argentina, 1995, 222 pgs.

Folsom R., Gordon M.W., Spanegle J. A., "International Business Transactions", American Casebook Series, West Publishing Co., 1986.

García, Trinidad, "Apuntes de Introducción al Estudio del Derecho", 5ª edición, Editorial Porrúa, México, D.F., 1953, 234 pgs.

García Maynez, Eduardo, "Introducción al Estudio del Derecho", Editorial Porrúa, México, 1989.

Garro, Alejandro, "Compraventa Internacional", Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991, 298 pgs.

Garro , Alejandro, Zuppi, Alberto, "Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980)", Ediciones la Rocca, Buenos Aires, 1990, 315 pgs.

Honnold, John, "Documentary History of the Uniform Law for International Sales. The studies, the deliberations and decisions that led to the 1980 UN Convention with introductions and explanations", Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer/Netherlands, 1989.

Honnold, John, "Derecho Uniforme Sobre Compraventas Internacionales (Convenciones de las Naciones Unidas de 1980)", Editorial Revista del Derecho Privado, Madrid, 1987, 511 pgs.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, "Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales", UNIDROIT, Roma, 1995.

Kritzer, Albert H., "Guide to Practical Applications on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Kluwer Law and Taxation Publishers, Boston, 1989.

López Monroy, José de Jesús, "Sistema Jurídico del Common Law", Editorial Porrúa, México, 1999, 283 pgs.

Mantilla Molina, Roberto L., "La Formación de los Contratos", Anuario Jurídico de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1989.

Monreneau, Marta, "Una Introducción al Common Law", Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1998, 137 pgs.

Ortiz Ahlf, Loreta, "Derecho Internacional Público", Editorial Harla, 2ª. Edición, México, 1993.

Perales Viscasillas, Ma. del Pilar, "La formación del contrato en la Compraventa Internacional de Mercaderías", Editorial Tirant le Blanch, 1996, 437 pgs.

Pereznieto Castro, Leonel, "Derecho Internacional Privado (Parte General)", 7ª edición, Oxford University Press, México, 1999.

Rigaux, Francois, "Derecho Internacional Privado", Parte General, Editorial Civilistas, Madrid, 1985, 473 pgs.

Schlechtriem, Peter, "Uniform Sales Law", Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Viena, 1986, 42 pgs.

Zweigert, Konrad, Kötz, Hein, "Introduction to Comparative Law", 2ª edición, Claredon Press, U.S.A., 1994.

## II. PUBLICACIONES

American Bar Association Report to the House of Delegates, Section of International Law and Practices, The International Lawyer, vol. 18, no. 2, invierno, 1984, pg 39-53.

Batiffol, H., "La loi appropriée au contract", en Le Droit de Relations Economiques Internationales, Etudes Offertés a B. Goldman, Paris, 198, pgs. 120-148.

Bonell, Michael J., "The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and CISG - Alternatives or Complementary Instruments?", Uniform Law Review, vol. 26, 1996, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/>

Bonell, Michel Joachim, "International Uniform Law in Practice -Or Where the Real Trouble Begins". American Journal of Comparative Law, 1990, vol.38, no. 4, pgs. 865-888.

Bonell, Michael Joachim, "I principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali; origini, natura e finalità", Diritto del Commercio Internazionale, Vol. 9, No. 1, Rome, Gennaio - Marzo 1995.

Bonell, Michael Joachim, "Policing the contract against unfairness under the Unidroit Principles for International Commercial Contracts", Diritto del Commercio Internazionale, Vol. 8, 1995.

Bonell, Michael Joachim, "Principi UNIDROIT Un Approcio Moderno al Diritto dei Contratti", Rivista di Diritto Civile, Anno XLIII, no. 2, Rome, Marzo-Aprile 1997.

Díaz Bravo, Arturo, En torno al concepto de lo "razonable", Anuario Jurídico X, México, 1983.

Dore, I., De Franco, J. "A Comparison of the non-substantive Provisions of the UNCITRAL Convention on the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code", Harvard International Law Journal, 1982, vol. 23, no. 1, pgs. 49-67.

Eörsi, G. "A propos the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods". American Journal of Comparative Law, vol. 31, 1983, no. 2, pgs. 320-344.

Eörsi, Gyula, "Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods", American Journal of Comparative Law, vol. 27, 1979, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/>

Farnsworth, Allan "Precontractual liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations", Columbia Law Review, vol.87, no. 2, pgs. 217-294.

Farnsworth, Allan, "The Convention on the International Sale of Goods from the Perspective of the Common Law Countries", Venditio Internazionale, la Convenzione de Vienna dell'II aprile 1980. Atti del Covegno di Studi di S. Margherita Ligure, No. 26-28, septiembre de 1980, Milano Dott A. Giuffré, Edición 1981, pgs. 3-34.

Ferrari, Franco, "Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law", Georgia Journal of International and Comparative Law , vol. 24, 1994-95, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/>

Gondra, J.M. "La Moderna Lex Mercatoria y la unificación del Derecho del comercio internacional", Revista de Derecho Mercantil, 1973, no. 127, pgs 13-17.

Goode, Roy, "Usage and its reception in Transnational Commercial Law", International and Comparative Law Quarterly, No. 46, Part I, January 1997.

Hellner Jan, "Article 7 of the U.N. Sales Convention in its Historical Context", Studies in International Law, Festschrift til Lars Hjerner, Stockholm, 1990, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/hellner.1.html>.

Heuzé, Vincent, La vente internationale de marchandises (Droit Uniforme), Joly editions, Francia, 1992.



Hillman, Robert A., "Applying the U.N. Convention of the International Sale of Goods: The Elusive Goal of Uniformity", Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1995, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/hillman.1.html>.

Honnold, John, "The New Uniform Law for International Sales and UCC: A Comparison", *The International Lawyer*, Vol. 18, n. 2, Los Angeles, USA, Winter 1984.

Honnold, John, "Interpretación de la Convención de 1980", *Anuario Jurídico X*, UNAM, México, 1983.

Honnold, John, "The Sales Convention in Action- Uniform International Words: Uniform Application?", Journal of Law and Commerce, vol. 8, 1998, pg. 207-212.

Kahn, P. "La Convention de La Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels", Revue Trimestrielle du Droit Commercial, vol 17, 1964, pgs. 689-727

Landau, Henry, "Backgrounds to U.S. Participation in U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods", The International Lawyer, Vol. 18, no. 2, Los Angeles, E.U.A., Invierno 1984.

Loewe, Roland, "Campo de la Aplicación de la Convención", *Anuario Jurídico X*, UNAM, México, 1983.

Marín, López, A. "El Convenio sobre la ley aplicable a la venta internacional de mercancías de 1985", Revista de Derecho Mercantil, 1988, nos. 189-190, pg. 463-485.

Perales Viscasillas, Ma. del Pilar, "Una aproximación al artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Mercantil Internacional (Aplicaciones concretas en la parte II de la Convención)", Universidad Carlos III de Madrid, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/>

Quiñónez Escamez, A., "El relativo éxito de la Conferencia de la Haya en materia de venta: el Convenio sobre ley aplicable a la compraventa internacional de mercancías (1986)", Revista Jurídica de Cataluña, 1993, no. 2, pgs. 9-28.

S. Kofi Date Bah, "United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, an overview and consideration of some practical issues relating to it" <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/premio3.html>

Schlechtriem, Peter, "From the Hague to Vienna, Progress in Unification of the Law of International Sales of Contracts?", The Transnational Law of International Commercial Transactions. Studies in Transnational Economic Law, Norbert Horn y Clive Schmitthof, La Haya, 1982, pgs. 129-145.

Schlesinger, "The Common Core of Legal Systems-An emerging subject of Comparative Study", twentieth Century Comparative and Conflicts Law-Legal Essays in Honor of Hessel E. Yntema, 1961, 34 pgs.

Schmidt, F. "The International Contract Law in the Context of Some of its Sources", American Journal of Comparative Law, nos. 1965-1966, vol.14, pgs. 1-37.

Secretaría Jurídica de UNCITRAL "Introducción histórica al Proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías", (A/CONF.97/5), en Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, Viena 10 de marzo al 11 de abril de 1980.

Siqueiros José Luis, "¿Es posible la codificación de Principios Generales del Derecho Internacional Privado?", Primer Seminario de Derecho Internacional Privado, UNAM, México, D.F., pg. 148-152;

Skelton James, Jr., "Potencial Effects of the International Sales Convention on U.S. Crude Oil Traders", Houston Journal of Intenational Law, vol. 104, 1986.

Sono, K., "Restoration of the Rule of Reason in Contract Formation: Has there been a Civil and Common Law Disparity?", Cornell International Law Journal, vol. 2, 1988, pg. 457-490.

Ströholm, C., "Legislative Materials and Constructions of Statutes", Scan Studies, Num. 10, pg. 165-187.

Stone, L., "The So-Called Unprovided for Case", Tulane Law Review, vol. 53, 1978, pgs. 94-95.

Vásques Lepinette, Tomás, "La persona razonable", Revista de Derecho Mercantil, n. 217, Madrid, Julio - Septiembre 1995.

Willen C., Aspectos de los contratos, Anuario Jurídico X, UNAM, México, 1983.

Winship, Peter, "A Note on the Commentary of the 1980 Vienna Convention", The International Lawyer, Vol. 18, no. 2, Los Angeles, EUA, Invierno 1984.

### III. LEGISLACIÓN

Código Civil para el D.F. en materia común y para toda la República en materia federal, decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de septiembre de 1932.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 10 de marzo-11 de abril de 1980), Documentos Oficiales (Nueva York 1981)

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, versión oficial en español en NACIONES UNIDAS (A/CONF.97/19)

Convención de Roma de 1980 sobre la Ley Aplicable a las obligaciones contractuales

<http://www.jus.uio.no/lm/hcpil.applicable.law.sog.convention.1980/doc.mtl>

Convención sobre el derecho aplicable a compraventas internacionales de mercaderías(1955)

<http://www.jus.uio.no/lm/hcpil.applicable.law.sog.convention.1955/doc.mtl>

Convención sobre el derecho aplicable a compraventas internacionales de mercaderías (1986)

<http://www.jus.uio.no/lm/hcpil.applicable.law.sog.convention.1986/doc.mtl>

Reglamento de Arbitraje de la Corte Internacional de Arbitraje

Ley Modelo de UNCITRAL en Arbitraje Comercial Internacional

#### IV. TESIS

Bueno Barrera, Mauricio, "Cuatro Casos Relacionados con la Convención de Viena Sobre Compraventas Internacionales de 1980", tesis para optar por el diploma de maestría en derecho, Universidad Panamericana, México, D.F., 1986, 278 pgs.

#### V. CASOS

Bonell, Michael Joachim, UNILEX, "International Case Law and Bibliography on the United Nations Convention Contracts for the International Sale of Goods", Transnational Publishers Inc., New York, USA, July 1997.

Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft-Wien, resumido en CLOUT A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/7.

#### VI. INTERNET

Pace University School of Law web page  
<http://www.cisg.law.pace.edu>

[http://www.jura.uni\\_freiburg.de/pr1/cisg/title/htm](http://www.jura.uni_freiburg.de/pr1/cisg/title/htm)

[http://lex\\_mercatoria.org](http://lex_mercatoria.org)