

La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) Su génesis, desarrollo e influencia internacional

DIEGO ROBLES FARÍAS¹

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Características principales de la CISG*. III. *Breve historia de la Convención de Viena*. IV. *¿Qué es la CNUDMI?* V. *Entre el common law y el civil law*. VI. *Influencia internacional*. VII. *Ámbito de aplicación*. VIII. *Estructura y contenido*

Resumen. La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 inicia una nueva etapa en el desarrollo del derecho contractual internacional. Por vez primera se combinan normas provenientes de los dos principales sistemas jurídicos, el *common law* y el *civil law*, logrando una regulación aceptada por un gran número de países pertenecientes a ambas familias legales. También por primera vez se utiliza un lenguaje legal neutro –una verdadera *lingua franca*– dirigido a los operadores del comercio y no a los profesionales del derecho. Al mismo tiempo, los redactores de la Convención descartaron la estructura legal inherente a los sistemas nacionales tradicionales logrando una composición transparente alejada de cualquier influencia legal histórica. El resultado fue un tratado internacional aceptado mundialmente por la gran mayoría de los operadores del comercio internacional y con una repercusión mundial inusitada, tanto en la conformación de otros instrumentos internacionales de derecho uniforme y en la modificación de muchos derechos nacionales, como en el mundo académico. La intención del presente trabajo es señalar las principales aportaciones del derecho anglosajón y del latino a la Convención, así como resaltar su influencia en la conformación de un nuevo derecho contractual internacional. El autor aprovecha también para repasar brevemente la historia de la Convención, su ámbito de aplicación y su estructura.

¹ Profesor investigador de la Universidad Panamericana, Campus Guadalajara. Editor de la revista *Perspectiva Jurídica UP*.

Palabras clave: Convención de Viena, CISG, *common law*, *civil law*

Abstract. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 initiated a new era in the development of contractual international law. For the first time, rules from the two main legal systems, common law and civil law, are combined, resulting in a regulation accepted by a large number of countries belonging to both legal families. Likewise, it is used a neutral legal language —a true lingua franca— directed for traders and not for legal professionals. At the same time, in order to avoid any historical legal influence, the drafters of the Convention dismissed the legal structure inherent to traditional national systems. The result was an international treaty accepted worldwide by the vast majority of international traders with an unprecedented global impact in the formation of other international instruments of uniform law and in the modification of many national laws, as well as in the academic field. The intention of the present article is to point out the main contributions of the Anglo-Saxon and Latin legal systems to the Convention, as well as to highlight its influence in the conformation of a new international contractual law. The author also takes the opportunity to briefly review the history of the Convention, its scope and its structure.*

Keywords: Vienna Convention, CISG, *common law*, *civil law*

I | Introducción

La Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 (CISG por sus siglas en inglés) a la que en el presente trabajo denominaremos Convención de Viena, es un tratado internacional impulsado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Sin duda se trata de una de las convenciones internacionales más exitosas, lo que puede constatarse por el número de países que la han suscrito y ratificado,² entre los que se encuentran los principales actores

² Hasta 2018 la Convención estaba en vigor en 89 países. Las ausencias más significativas son Reino Unido, India, Irlanda y Portugal. El éxito de la Convención de Viena solo ha sido superado por la *New York Convention on the Enforcement of Arbitral Awards*, con 149 países en 57 años de vigencia. http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

internacionales del comercio internacional,³ por lo que se estima que regula –al menos potencialmente– más del 80% de las transacciones de compraventa internacionales. Independientemente de lo anterior, la Convención destaca por su novedosa regulación de los contratos de compraventa internacionales, lo que le ha permitido influir sobre muchos derechos nacionales, así como otros instrumentos internacionales de derecho uniforme y constituirse en referencia indiscutible para el mundo académico en relación al derecho contractual.⁴

Se trata de uno de los instrumentos más representativos de la tendencia mundial hacia la creación de un derecho uniforme que inició después de la Primera Guerra Mundial y que cada vez toma mayor fuerza en el mundo. Representa también uno de los ejemplos más importantes del acercamiento que desde hace muchos años se da entre el *common law* y el *civil law*, encuentro extraordinariamente fructífero, porque establece soluciones que constituyen una indiscutible novedad y hace del derecho contractual un derecho que se adapta de mejor forma a las necesidades de un comercio internacionalizado y por tanto libre de los límites y diferencias que antes imponían las fronteras nacionales.⁵

Hay que resaltar la importancia que ha tenido la Convención de Viena en la conformación de un nuevo derecho internacional de los contratos, pues como lo señalamos, al combinar por vez primera distintos sistemas jurídicos, no solo rompe con la percepción del

³ Forman parte de la Convención de Viena seis de los siete países más industrializados que conforman el denominado G7 (excepto Reino Unido). Es parte también Rusia que completa el G8 y catorce de los diecinueve países más la Unión Europea que conforman el denominado G20 (excepto Reino Unido, India, Indonesia, Arabia Saudita y Sudáfrica). Son parte veintidós de los veintiocho Estados que conforman la Unión Europea.

⁴ Su éxito raramente se ha puesto en duda. Algunos autores señalan que es *el resultado más importante de los esfuerzos encaminados a la armonización del derecho comercial* y que se trata de un éxito nunca antes alcanzado por ningún otro instrumento legal internacional. Vid. LOOKOFSKY, Joseph M. *Loose ends and contorts in international sales, Problems in the harmonization of private law rules*, American Journal of Comparative Law, 1991, p. 403 y SCHLECHTRIEM & SCHWENZER, *Comentario Sobre la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Ingeborg Schwenzler, Edgardo Muñoz, Directores, Aranzandi-Thomson Reuters, España, 2011, Tomo I, p.9. Otros como Franco Ferrari califican como exageradas las menciones del éxito de la CISG. Vid. FERRARI, Franco, *The CISG and its Impact on National Contract Law – General Report*. www.juridicas.unam.mx, fecha de consulta 17 de agosto de 2018.

⁵ Vid. DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), *et al*, *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006), Prólogo.

antagonismo entre las distintas familias jurídicas. Por el contrario, comprueba que la participación de distintas tradiciones puede enriquecer los resultados y encaminarnos hacia un derecho mucho más armónico y adecuado para un mundo totalmente interconectado.

En definitiva, la Convención de Viena representa el inicio de un nuevo derecho de la compraventa. Sus criterios han tenido gran influencia tanto en el mundo de los negocios como en el académico. Puede afirmarse que constituye el punto de vista decisivo sobre muchas cuestiones generales del derecho de los contratos, sobre todo las que se refieren a su *formación*, a los *incumplimientos* y en general a todo el sistema de la *responsabilidad contractual*. Consecuencia de lo anterior es la influencia que ha tenido sobre otros instrumentos internacionales de derecho uniforme que actualmente regulan —en un gran porcentaje— los contratos comerciales internacionales, como los Principios UNIDROIT o los Principios de Derecho Europeo de los Contratos. Tampoco puede soslayarse la influencia que ha tenido en distintos derechos nacionales que se han reformado para adaptarse —en gran medida— a esta nueva visión del derecho contractual. Francia, Alemania, Holanda, los Países Nórdicos y otros de la Unión Europea; Japón, China, Argentina y los países francoparlantes de África se encuentran entre los que han resentido su influencia.

Aprovecharemos también para hacer un repaso de las principales características de este instrumento internacional y de su utilidad práctica.

II] Características principales de la Convención de Viena

La Convención de Viena es un tratado internacional que proporciona un texto o derecho uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías.⁶ Sus características principales son las siguientes:

De naturaleza vinculante. Se inscribe dentro de los instrumentos tendientes a la *unificación* del derecho o *hard law*, cuya naturaleza es vinculante. Al ser un tratado internacional constituye derecho interno e idéntico para todos aquellos Estados

⁶ Vid. Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Recurso electrónico obtenido de <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

que la suscriben y ratifican,⁷ por lo que su aplicación es obligatoria respecto de los contratos de compraventa internacionales que caen dentro de su ámbito de aplicación. En esto se diferencia de otros instrumentos de derecho uniforme no vinculantes o *soft law*, que también regulan los contratos y que caen en el esquema de *armonización* del derecho, como los Principios UNIDROIT o los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PECL), que constituyen instrumentos opcionales a los que las partes se someten voluntariamente y cuya efectividad se basa en el convencimiento, dada su calidad interna y el prestigio de las instituciones y de los juristas que los promueven y redactan.

La Convención de Viena, como instrumento vinculante, constituye una regulación paralela a los ordenamientos sobre contratos de compraventa de mercaderías de los países que forman parte de la convención. Aquellas compraventas cuya naturaleza sea eminentemente local o doméstica se regirán por las distintas leyes nacionales aplicables; pero cuando se trate de una operación de compraventa internacional de mercaderías regida por las leyes de alguno de los Estados contratantes o que involucre partes relacionadas a dichos Estados, entonces –por regla general–⁸ deberá aplicarse obligatoriamente.

De carácter internacional. Tiene una vocación eminentemente internacional, pues sus redactores quisieron restringirla a ese tipo de contratos con el objeto de lograr que más países la suscribieran al no incidir sobre sus regulaciones nacionales. Por tanto, la Convención no es aplicable a las compraventas internas o domésticas. El carácter internacional se determina exclusivamente porque los *Establecimientos* de las partes (como se definirá este concepto más adelante) se encuentren en diferentes Estados. Esta circunstancia debe ser probada por quien alegue la aplicabilidad de la convención.

Especialidad y alcance limitado de regulación. La convención regula los contratos de compraventa internacionales de mercaderías, es decir, aquellos contratos en los que aparece el intercambio de *dinero* (en su más amplia connotación) por *mercaderías*, entendiéndose por estas como todo tipo de bienes muebles materiales o inmateriales afectos al comercio en su más amplia gama, siempre y cuando se adquieran para fines comerciales y no para consumo personal o familiar.

⁷ Idéntico salvo las reservas y declaraciones que conforme a la misma convención pueden realizar los Estados al suscribirla.

⁸ Para determinar la aplicación de la Convención de Viena deberán cumplirse los requisitos que analizaremos más adelante en el apartado de Ámbito de aplicación de la Convención.

Por otro lado, la Convención regula exclusivamente algunos aspectos del contrato de compraventa internacional de mercaderías: su formación y las obligaciones de las partes. No trata –salvo disposición expresa– sobre los efectos del contrato en la propiedad de las mercaderías, ni sobre la validez del contrato entre otras materias excluidas. La CISG no es ni aspira a ser una regulación completa del contrato de compraventa.

De carácter práctico y lenguaje simple. La Convención no fue redactada para cubrir las necesidades de los tribunales o de los abogados postulantes. Por el contrario, se desarrolló pensando en los requerimientos prácticos de los hombres de negocios y de los demás operadores del comercio internacional que no necesariamente tienen conocimientos legales especializados en la materia. Sus normas tienen como característica un lenguaje simple, accesible y efectivo. De igual modo, se eliminaron todas las referencias a los distintos derechos nacionales, tan cargados de doctrina y dogmatismo propio de sus idiosincrasias.⁹ Como ejemplo de lo anterior se eliminaron de la redacción de la Convención toda referencia a la *Consideration* del derecho anglosajón y de la *Causa* del derecho latino, dos figuras de gran arraigo en el derecho contractual de ambas tradiciones legales.

Énfasis en los usos y prácticas. En los negocios internacionales los usos y prácticas (costumbres) existentes en cada una de sus ramas –transporte marítimo, seguros, banca, comercio de *commodities*, etc.– son universalmente aceptados y reconocidos como obligatorios a pesar de que no exista acuerdo expreso entre las partes. Por ello constituyen una parte fundamental del derecho del comercio internacional, cuyo propósito es encontrar soluciones prácticas para las transacciones que regula. Los usos y costumbres tienen un impacto e importancia mucho mayores en el comercio transnacional del que tienen en los distintos derechos nacionales. La Convención de Viena reconoce esta situación y les otorga una categoría incluso superior a las de sus propias normas. En los términos de la Convención, los usos y prácticas constituyen normas especiales que reflejan las prácticas comúnmente aceptadas en

⁹ Al parecer, esa fue la razón del fracaso de las dos convenciones aprobadas previamente en el ámbito de la CNUDMI y que constituyen los antecedentes de la CISG: *The Uniform Law on The International Sale of Goods* (ULIS) de 1956 y *The Uniform Law on the Formation of Contracts for the Internacional Sale of Goods* (ULFIS) de 1958. Estas Convenciones tenían un contenido altamente doctrinal y fueron consideradas demasiado complejas para su aplicación en el ámbito del dinámico y práctico comercio internacional. *Vid.* Audit, Bernard, *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, <http://www.cisg.law.pace.edu/biblio/audit.html>, *Last updated, august 11, 1999*, fecha de consulta: 22 de abril de 2018.

cada rama del comercio. Por ello prevalecen incluso sobre las normas de la Convención a falta de acuerdo en contrario.¹⁰

III J Breve historia de la Convención de Viena

La idea de crear una regulación internacional uniforme para la compraventa internacional de mercaderías –uno de los contratos transnacionales más comunes- corresponde al gran jurista austriaco Ernest Rabel, quien comenzó a trabajar en ese sentido en la década de 1920. Poco después el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) fundado en 1926, adoptaría el proyecto sugerido por el profesor Rabel.¹¹ Sin embargo los trabajos habrían de suspenderse por el inicio de la Segunda Guerra Mundial.¹²

Al finalizar la contienda los trabajos fueron retomados por el UNIDROIT.¹³ A instancias de éste, el gobierno holandés convocó en 1951 a una convención internacional para la unificación del derecho de las compraventas en la Haya. Se formó una comisión que trabajaría hasta lograr el proyecto de dos convenciones internacionales: *The Uniform Law on The International Sale of Goods* (ULIS) en 1956 y *The Uniform Law on the Formation of Contracts for the Internacional Sale of Goods* (ULFIS) en 1958. Los dos proyectos fueron distribuidos entre los gobiernos con el objeto de que los comentaran e hicieran las sugerencias pertinentes, pero sobre todo para que expresaran su intención de ratificarlas o no.

Ambos instrumentos fueron aprobados en una nueva conferencia de la Haya en 1964, pero ninguno llegó a tener relevancia, entre otras razones porque no llenaban las expectativas de los distintos operadores del comercio internacional. A su

¹⁰ Vid. AUDIT, Bernard, *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, recurso electrónico obtenido de <http://www.cisg.law.pace.edu/biblio/audit.html>, *Last updated*, august 11, 1999, fecha de consulta: 22 de abril de 2018.

¹¹ Rabel publicaría en 1936 su trabajo *Das Recht des Warenkaufs* que contenía un análisis del *status quo* de las leyes acerca de la compraventa en un marco de derecho comparado. En 1937 sería forzado a emigrar a los Estados Unidos.

¹² Acerca de la historia de la CISG pueden consultarse: VOGENAUER, Stefan y WEATHERILL, Stephen, Eds. *The Harmonisation of European Contract Law, Implications for European Private Laws, Business and Legal Practice*, Studies of the Oxford Institute of European and Comparative Law, Hart Publishing, Oxford, 2006, p. 6 y ss. y SCHWENZER, Ingeborg and HACHEM, Pascal, *The CISG Successes and Pitfalls*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG (Spring, 2009), recurso electrónico obtenido de www.cisg.law.pace.edu, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

¹³ UNIDROIT: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. www.unidroit.org

entrada en vigor en 1972 solo nueve países las habían ratificado y entre ellos no se encontraban importantes economías, como Francia o los Estados Unidos de América. No obstante, el mérito de las dos convenciones internacionales de la Haya consistió en que fueron la base de lo que más adelante sería la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).

Para entonces ya se había fundado la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y fue ésta la que continuó con el trabajo para lograr la unificación del derecho de las compraventas internacionales utilizando las Convenciones de la Haya (ULIS y ULFIS) como modelos. Se formó un grupo de trabajo al frente del cual estuvo el jurista mexicano Jorge Barrera Graf¹⁴ con el encargo de redactar un proyecto de convención que pudiera obtener una aceptación más amplia por parte de la comunidad internacional. El primer proyecto de una ley uniforme en la materia se terminó en enero de 1976 y poco después fue circulado entre los miembros de las Naciones Unidas.

Entre marzo y abril de 1980 delegados de cincuenta y dos países deliberaban la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la ahora famosa Conferencia de Viena. Cuarenta y dos naciones la aprobaron y para diciembre de 1986 se completaron las diez ratificaciones que conforme al artículo 99 se requerían para su entrada en vigor. Entre los once Estados originales para los que la convención entró en vigor el primero de enero de 1988 figuraban países de todas las regiones geográficas, todas las etapas de desarrollo económico y todos los principales sistemas jurídicos, sociales y económicos.¹⁵

La Convención se publicó en los seis idiomas oficiales: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso entrando en vigor el primero de enero de 1988.

IV] ¿Qué es la CNUDMI?

Como lo anticipamos, la Convención de Viena fue impulsada hasta su conformación final por la Comisión de las Naciones Unidas

¹⁴ Vid. ADAME Goddard, Jorge, *El Contrato de Compraventa Internacional*, Mc Graw-Hill, México, 1994, p.11

¹⁵ Los 11 Estados originales fueron: Argentina, China, Egipto, los Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesoto, Siria, Yugoslavia y Zambia. Vid. Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. *Op. Cit.*

para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, también llamada UNCITRAL en el mundo anglosajón), por lo que resulta importante conocer qué es esta institución. La CNUDMI constituye uno de los pilares de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en el campo del derecho comercial internacional. Fue creada por resolución de la Asamblea General de la ONU en diciembre de 1966 y desde entonces ha tenido un papel fundamental en el desarrollo de un marco legal para facilitar el comercio internacional en un mundo interconectado y económicamente interdependiente.¹⁶

El mandato que le fue establecido desde su constitución consiste en lograr la progresiva armonización y modernización del derecho comercial internacional a través de la preparación y promoción de instrumentos legislativos y no legislativos como convenciones internacionales, leyes modelo, leyes uniformes, cláusulas modelo, etc. en las siguientes áreas: resolución de controversias, prácticas contractuales internacionales, transporte, insolvencia, comercio electrónico, pagos internacionales, procuración y venta de mercaderías, entre otros. Los instrumentos preparados por la CNUDMI han sido aceptados mundialmente en virtud de que ofrecen soluciones apropiadas para las diferentes tradiciones legales y para los distintos países que las conforman, independientemente de su desarrollo jurídico. Su trabajo se realiza en los seis idiomas oficiales de la CNUDMI: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

Los miembros de la CNUDMI se eligen de entre los países miembros de la ONU de manera que representen distintas tradiciones legales y diversos estadios en el desarrollo tanto económico como jurídico.¹⁷ Una parte muy importante del mandato de la CNUDMI es la coordinación de los trabajos jurídicos de otras organizaciones que también participan en el desarrollo del derecho comercial internacional, entre ellas, la Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado, el UNIDROIT, el Comité Marítimo Internacional (CMI), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otras.¹⁸

¹⁶ Vid. *A Guide to UNCITRAL, Basic facts about the UN Commission on International Trade Law*. Viena, 2013, www.uncitral.org

¹⁷ Los miembros fundadores fueron 29 países, en 1973 llegaron a 36 y en la actualidad son más de 60 miembros.

¹⁸ Puede obtenerse más información acerca de la CNUDMI o de sus trabajos desarrollados en las siguientes bases de datos: CLOUT: *Case Law on UNCITRAL Texts*, ODS: *Official*

Como establecimos, uno de los instrumentos desarrollados por la CNUDMI es la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que ha tenido un éxito extraordinario y ha influido de manera importante sobre otros instrumentos de contratación internacional e incluso sobre varias legislaciones nacionales en el mundo entero.

V] Entre el *common law* y el *civil law*

Unas de las principales características de la Convención es que combina soluciones de los dos principales sistemas jurídicos que operan en la actualidad en el mundo: el *common law* y el *civil law*. En el presente apartado revisaremos algunas de las más importantes aportaciones de cada uno de ellos para la conformación del tratado internacional.

La Convención de Viena es el fruto de un intenso trabajo de derecho comparado que se remonta hasta la época de Ernest Rabel, en la década de 1920. Rabel estaba convencido de que el derecho inglés estaba mucho más adaptado para regular las compraventas internacionales y debía ser utilizado como marco estructural para la unificación de esta parte del derecho comercial internacional.¹⁹

Es por ello que la estructura de la Convención de Viena es principalmente anglosajona, heredera de la tradición del *common law*. Sin embargo, como se trata de un producto de derecho comparado elaborado por juristas de distintas tradiciones legales, puede identificarse un contenido muy importante proveniente de otras familias, en especial del derecho latino o *civil law*, representado por el derecho francés y el alemán. Podemos, en consecuencia, anticipar que la Convención de Viena es el resultado de una mezcla bien lograda y coordinada entre el *common law* y el *civil law*, que ha obtenido gran aceptación entre los operadores del derecho comercial internacional y constituye un ejemplo – probablemente el mejor de ellos- de que este tipo de instrumentos de derecho uniforme que nacen de un intenso trabajo comparativo

Document System (<http://ods.un.org>) y en el *UNCITRAL Yearbook* que es una compilación de todos los documentos sustantivos elaborados por la Secretaría relacionados con los trabajos de la CNUDMI y sus grupos de trabajo.

¹⁹ MAGNUS, Ulrich, *The Vienna Sales Convention (CISG), between Civil and Common Law – Best of all worlds?* 3J. Civ. L. Stud. (2010), p.74, recurso electrónico obtenido de <http://digitalcommons.law.edu/JCLS/vol3>, fecha de consulta: 7 de septiembre de 2018.

puede aportar soluciones aceptables para la mayoría de los países en el mundo globalizado.²⁰

A continuación, haremos un breve repaso de las principales influencias de cada una de las familias jurídicas.

a. *Influencia del common law*

Como hemos dicho, la estructura fundamental de este instrumento internacional es anglosajona. Lo anterior se puede observar en el texto de la propia Convención cuando regula, entre otras, las siguientes figuras:

Formación del contrato. Aunque la Convención no define al contrato de compraventa internacional de mercaderías, es evidente que su regulación proviene mayoritariamente del *common law*. Establece que la propuesta de celebrar un contrato constituirá una oferta si es suficientemente precisa e indica la intención de quedar obligado en caso de aceptación. Por suficientemente precisa se entiende que la oferta señale las mercaderías, su calidad y precio ya sea de manera determinada o previendo un medio para determinarlos (Art. 14). Por su parte la aceptación hecha a través de declaración u otro acto que indique asentimiento integrará el acuerdo y el contrato se considerará perfeccionado (Art. 18). Establece también la posibilidad de que la aceptación contenga modificaciones no esenciales (Art. 19) o se produzca de manera tardía (Art. 21) y aún así perfeccione al contrato. Como se aprecia para la formación del contrato no se requiere más requisito que el acuerdo sin sujetarlo a ninguna formalidad (Art. 11), lo que contrasta con el sistema latino que veremos a continuación.

En el *civil law* el perfeccionamiento del contrato está sujeto a una serie de requisitos de validez, entre ellos: que el consentimiento se otorgue por personas capaces, que no existan vicios del consentimiento como dolo, error, lesión o violencia, que el objeto sea posible y lícito al igual que la intención de las partes, y que se cumplan las formalidades establecidas por la ley, principalmente la forma escrita y en muchos casos el otorgamiento del contrato ante un notario público.²¹

Del mismo modo, tanto la oferta como la aceptación deben contener determinadas características: exteriorizada, con contenido jurídico, recepticia y seria. La aceptación, además de compartir las características señaladas tiene que ser lisa y llana, en

²⁰ Ídem. p.95

²¹ ROBLES Farías, Diego, Teoría General de las Obligaciones, Oxford University Press, Cuarta reimpresión, México, 2016, p. 142

el sentido de que no puede contener modificaciones o alteraciones pues constituiría una contraoferta.²² Como se aprecia, la formación del contrato es mucho más formal en la tradición latina.²³

Resolución en caso de incumplimiento esencial. El *common law* restringe de manera importante la posibilidad de resolver (*terminate*) el contrato limitando esta acción (*remedy*) al incumplimiento esencial (*fundamental breach*). El incumplimiento será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, es decir, que desde el punto de vista objetivo, la parte inocente haya perdido el interés en el cumplimiento del contrato y que la otra parte haya podido prever ese resultado (Art. 25).

Por otro lado, la tradición del *civil law* es mucho más generosa con la posibilidad de resolver el contrato pues no establece el requisito del incumplimiento esencial. En el *civil law* ante un incumplimiento parcial (por ejemplo, cuando las mercancías tienen defectos o no son conformes a lo pactado) la parte inocente tiene a su disposición dos acciones a elegir: la acción *redhibitoria*²⁴ y la acción *aestimatoria* o *quanti minoris*²⁵ que le permite resolver el contrato y dejarlo sin efectos o rebajar el precio.

La CISG sigue en esta materia principalmente al *common law* estableciendo que para resolver (*terminate*) el contrato el incumplimiento debe ser *esencial*. Así, la resolución es una posibilidad de *última ratio* y de no fácil ejercicio.

Derecho a subsanar el incumplimiento. Otra aportación del derecho anglosajón a la CISG –esta vez del derecho norteamericano– es el derecho que tiene el vendedor a subsanar el

²² ROBLES Farías, *op. cit.* pp. 167 y ss.

²³ No obstante las características apuntadas, cada vez se diluyen más las diferencias entre las dos tradiciones jurídicas. Los países civilistas han influenciado los requisitos de la oferta. Los redactores de la Convención eligieron que ni la *consideration* anglosajona ni la *causa* latina fueran requisito para el perfeccionamiento del contrato y algunas de las condiciones de validez existen también en el derecho anglosajón. Por otro lado, el Código Francés respalda la libertad de forma en la venta de mercaderías mientras que el *Statute of Frauds* norteamericano dispone la forma escrita. Una diferencia armonizada de ambas tradiciones la encontramos en el artículo 16 de la Convención, con la posibilidad de revocar la oferta tomada del *civil law*, pero con restricciones por el establecimiento de plazos u otra conducta que pertenecen a los límites que impone el *common law* para la revocación.

²⁴ Esta acción permite al adquirente resolver el contrato. El adquirente devolverá la cosa enajenada en el mismo estado en que la recibió. El enajenante devolverá el precio y los gastos ocasionados por el contrato. Robles Farías, *op. cit.* p.470

²⁵ Acción que otorga al adquirente la facultad de conservar la cosa y exigir una rebaja en el precio o la contraprestación, proporcional al defecto de la cosa a juicio de peritos. *Ibidem*. Esta acción también se contempla en la CISG (Arts. 44 y 50).

incumplimiento (*right to cure*) (Art. 48),²⁶ situación que es desconocida en el derecho latino.

b. *Influencia del civil law*

Por otro lado, la influencia de la tradición latina puede distinguirse en las siguientes instituciones:

Estructura codificada de la Convención. En cuanto a su estilo, la Convención está redactada más conforme al formato de los códigos europeos del *civil law* que al estilo típico –mucho más elaborado– de las leyes (*statutes*) del *common law*.²⁷ Su texto, que sin duda combina aspectos de ambas tradiciones jurídicas, está expresado en el estilo, estructura y lenguaje propio del *civil law*. Por ello representa un reto mayor para los juristas del sistema anglosajón. Por ejemplo, la mención en cuanto a la interpretación de la Convención de que las cuestiones que no estén expresamente resueltas en su texto –las lagunas– se dirimirán de conformidad con los *principios generales* en los que se basa la Convención (Art. 7.2) es indudablemente latina y por tanto ampliamente conocida entre los juristas del *civil law*, pero constituye un verdadero problema para los del *common law* poco habituados a los principios generales cuya aplicación es prácticamente inexistente en un derecho de casos concretos. Aquí se refleja la diferente aproximación del pensamiento jurídico: deductivo para el *civil law* e inductivo para el *common law*.²⁸

Responsabilidad por incumplimiento (Breach of the contractual promise) y reducción del precio (Acción aestimatoria o

²⁶ Esta aportación se debe a los representantes norteamericanos en la preparación de la CISG: John HONNOLD y Allan FARNSWORTH. *Vid.* MAGNUS, Ulrich, *The Vienna Sales Convention (CISG), between Civil and Common Law –Best of all worlds?* 3J. Civ. L. Stud. (2010), p.74 recurso electrónico obtenido de <http://digitalcommons.law.edu/JCLS/vol3>, fecha de consulta: 7 de septiembre de 2018.

²⁷ *The CISG indeed does not follow common law tradition but has instead been greatly inspired by the continental civil codes.* SCHWENZER, Ingeborg and HACHEM, Pascal, *The CISG Successes and Pitfalls*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG (Spring, 2009), recurso electrónico obtenido de www.cisg.law.pace.edu, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

²⁸ *Vid.* CHAPPUIS, Christine, GEISSBUEHLER, Grégoire, 35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. National Report: Switzerland. In: Faculty of Law, University of Zagreb, and UNCITRAL (Ed.). *35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. Zagreb (Croatia)*. Zagreb: Faculty of Law, University of Zagreb, 2017. p. 423-443, recurso electrónico obtenido de <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:103385>, fecha de consulta: 26 de agosto de 2018.

quantum minoris). En el *civil law* se distinguen diversos incumplimientos, particularmente el incumplimiento total y el incumplimiento parcial, con distintas consecuencias en cada caso. Por regla general, las partes solo son responsables del incumplimiento cuando medie su culpa. Cuando existe un incumplimiento parcial –por ejemplo, defectos en las mercancías objeto del contrato o falta de conformidad con lo pactado– la parte que incumple será responsable únicamente si existe dolo (*fraud*) o culpa grave. Cuando no existe dolo o culpa grave, la parte agraviada podrá solicitar una reducción en el precio (*quantum minoris*) o resolver (*terminate*) el contrato. La posibilidad de reducir el precio en caso de incumplimiento fue tomada del *civil law* por la Convención de Viena. Para comprender mejor esta figura compararemos el sistema de incumplimiento anterior con el que se regula en el *common law*.

En el derecho contractual emanado del *common law* cada parte debe garantizar el cumplimiento de las promesas contenidas en el contrato y por lo tanto es legalmente responsable de todo incumplimiento cualquiera que sea su causa e independientemente de que exista o no la *culpa*. Existe pues, una sola categoría de incumplimiento de contrato (*unitary approach*). Además, la acción de resolución del contrato (*remedy of termination of contract*) solo procede cuando el incumplimiento es *esencial*. Es por ello que las partes están obligadas a mantener sus promesas contractuales y responden por la frustración del contrato con total independencia de la causa del incumplimiento y de la existencia de la culpa. Las excepciones a dicha responsabilidad son escasas y están confinadas a circunstancias ajenas al control de las partes.

La Convención de Viena sigue en esta materia el sistema del *common law*, combinándolo con algunos conceptos del *civil law*. Así, todo incumplimiento del contrato hace responsable al contratante cualquiera que haya sido la causa e independientemente de la existencia de culpa. Solo en circunstancias extraordinarias existen excepciones a la responsabilidad. Como dijimos, no obstante que la CISG siguiendo al *common law* permite la resolución (*termination*) del contrato en casos muy limitados, acepta la posibilidad de reducir el precio (*quantum minoris*) figura que pertenece al *civil law* y que es mayormente desconocida en el sistema anglosajón (Arts. 44 y 50).

Indemnización vs. Cumplimiento específico. En el *common law* la consecuencia común del incumplimiento de un contrato es el pago de una indemnización por los daños y perjuicios ocasionados, mientras que la exigencia del cumplimiento específico está reservada para casos excepcionales, cuando la reparación de los

daños es insuficiente para compensar las pérdidas ocasionadas por el incumplimiento.

En cambio, en el *civil law* el incumplimiento culpable generalmente autoriza a la otra parte a exigir el cumplimiento específico. Solo en caso de que ese cumplimiento forzoso sea imposible, la parte culpable deberá pagar una indemnización equivalente. En ambos casos deberán añadirse los daños y perjuicios ocasionados.

La CISG combina ambas soluciones. Puede exigirse el cumplimiento específico (Art. 28) y los daños en caso de que existan pérdidas compensables después del cumplimiento específico, o puede elegir el pago de una indemnización por los daños (Arts. 46 a 52 y 62 a 65). Sin embargo, no se obliga a los tribunales de los países miembros del *common law* a aceptar la exigencia del cumplimiento específico, cuando dicha acción no sea procedente conforme a su derecho. Es el único caso en que la Convención permite una solución dividida entre los dos sistemas jurídicos.

Procedimiento de notificación y Nachfrist. Dos figuras fueron adoptadas por la CISG del derecho alemán: el Procedimiento de notificación y el *Nachfrist*.²⁹ Mediante el primero, se impone al comprador la obligación de examinar las mercaderías en el plazo más breve posible (Art. 38) y en caso de que presenten defectos o no sean conformes con el contrato, le impone la carga de comunicarlo al vendedor dentro de un plazo razonable especificando la naturaleza de los defectos o de la falta de conformidad (Art. 39). La razón del procedimiento de notificación es conocer, a través de un procedimiento simple y de la manera más rápida posible, si la transacción se ha completado de manera satisfactoria. Este procedimiento se encuentra regulado en el Código de Comercio Alemán (HGB, par. 377).

Por su parte el *Nachfrist* es un procedimiento propio del derecho contractual alemán mediante el cual, ante el incumplimiento del deudor, el acreedor puede establecer un plazo adicional razonable para el cumplimiento. Si dentro de este plazo adicional el deudor continúa en incumplimiento, el acreedor puede resolver (*terminate*) el contrato (Código Civil Alemán BGB par. 323). El otorgamiento del plazo adicional *Nachfrist* sin que el deudor cumpla con su prestación, evita la necesidad de calificar la

²⁹ Vid. MAGNUS, Ulrich, *The Vienna Sales Convention (CISG), between Civil and Common Law –Best of all worlds?* 3J. Civ. L. Stud. (2010), p.74 Available at: <http://digitalcommons.law.edu/JCLS/vol3>; consultado el 7 de septiembre de 2018.

importancia del incumplimiento y por tanto evita la incertidumbre cuando la resolución depende de un incumplimiento esencial.

La Convención sigue la regla del *Nachfrist* señalando que el comprador (Art. 47-1) o el vendedor (Art. 63-1) podrán fijar un plazo suplementario (*Nachfrist*) para el cumplimiento de su contraparte, pero lo limita al incumplimiento de las obligaciones básicas de las partes. El comprador podrá declarar resuelto el contrato si el vendedor no cumple dentro del plazo suplementario con la entrega de la mercancía (Art. 49-1-b) y el vendedor podrá dar por resuelto el contrato si el comprador no paga el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario (Art. 64-1-b).

Como se aprecia, el tratado internacional combina las ventajas de los dos principales sistemas jurídicos, el *common law* y el *civil law* y de alguna manera evita también sus desventajas, probando con ello que la distancia entre las dos familias jurídicas puede superarse y que ambas tradiciones llegan a soluciones semejantes por diferentes caminos. Comprueba también la importancia del derecho comparado, pues a través del estudio de los distintos derechos pueden encontrarse las mejores soluciones, como puede corroborarse con el éxito de la Convención a nivel mundial.

VI] Influencia internacional

Como hemos dicho, la Convención de Viena es uno de los instrumentos de derecho uniforme más exitosos principalmente por la calidad de su regulación, la sencillez de su redacción y por el número de países que la han adoptado. Por ello ha tenido una influencia significativa tanto a nivel internacional en la conformación de los principales instrumentos de derecho uniforme no vinculantes (*soft law*) que regulan los contratos internacionales, como en el ámbito nacional en el derecho interno de un gran número de países.

En relación a los principales instrumentos de derecho uniforme que regulan los contratos internacionales, la Convención es una de las principales fuentes de inspiración de los Principios UNIDROIT Sobre los Contratos Comerciales Internacionales (publicados por primera vez en 1994 y con ediciones en 2004, 2010 y 2016), de los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PECL) de 1999,³⁰ del *Draft Common Frame of Reference* (DCFR)

³⁰ The significance of the CISG can be seen at a numerous points in the PECL, even though the PECL frequently go beyond the solutions prescribed in the CISG (see eg. Art. 6.111 which deals with change of circumstances. This is a much more elaborated provision than that to be found in

conformado en 2008 y del *Draft Common European Sales Law* (EESL). Todos estos instrumentos internacionales no vinculantes (*soft law*) claramente son afluentes de la Convención, no solo en cuanto a su aproximación sistemática, es decir, el uso de los conceptos generales de la Convención de Viena –señaladamente el concepto de Incumplimiento esencial- sino en cuanto a la regulación de los mecanismos denominados *derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato* o remedios por incumplimiento (*remedies*) entre otras aportaciones.

Además de provocar una oleada de estudios comparados sobre la compraventa en distintos países,³¹ la Convención de Viena ha tenido gran influencia en las legislaciones nacionales. Finlandia, Noruega y Suecia, aprovecharon la adopción de la Convención para promulgar nuevas leyes nacionales sobre la compraventa de mercaderías basadas en el instrumento internacional, excepto en la parte correspondiente a la formación del contrato. De igual manera, luego de que finalizara la guerra fría y el colapso de la antigua Unión Soviética, tanto Rusia como los países de Europa del este que se separaron, se inspiraron en la CISG para redactar sus respectivos códigos civiles. China, el gran jugador del comercio internacional también siguió de cerca a la Convención al redactar su código civil de 1999.³² Holanda, Egipto³³ y Japón³⁴ son otros de los países que han resentido la influencia de la Convención de Viena. En la Unión Europea la influencia de la CISG se refleja en la Directiva en Ventas al Consumidor de 1999 (Directive 1999/44/EC) formulada con base en el tratado internacional.

Art. 79 CISG. Vid. Vogenauer, Stefan y Weatherill, Stephen, Eds. *The Harmonisation of European Contract Law, Implications for European Private Laws, Business and Legal Practice*, Studies of the Oxford Institute of European and Comparative Law, Hart Publishing, Oxford, 2006.

³¹ DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), et al, *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006), p.49. Como ejemplo de un estudio de derecho comparado entre la CISG y el derecho argentino vid. GARRO, Alejandro Miguel y ZUPPI, Alberto Luis, *Compraventa internacional de mercaderías*, Ediciones La Rocca, Buenos Aires, 1990.

³² Vid. FERRARI, Franco, *The CISG and its Impact on National Contract Law – General Report*, recurso electrónico obtenido de www.juridicas.unam.mx, fecha de consulta: 17 de agosto de 2018.

³³ HA EL-SAGHIR, *The Interpretation of the CISG in the Arab World*, in A. Janssen & O. Meyer (eds) *CISG Methodology* (Sellier 2008), recurso electrónico obtenido de <http://www.cisg.law.pace.edu>, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

³⁴ NAKATA, Kunihiko *Reform of the Japanese Civil Code. The Interim Draft Proposal of 2013*. 18 Z, Japan R./J. Japan L. 203, 208-214/2013

De igual manera, en el continente africano, los dieciséis miembros de *L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des Affaires* (OHAD) adoptaron el *Acte uniforme sur le droit comercial général* (AUDCG) la cual está basada fundamentalmente en la CISG.³⁵

En Alemania, la CISG tuvo un fuerte impacto por lo menos en los trabajos preparatorios de la Ley de Modernización del Derecho de las Obligaciones (*Schuldrechtsreform*) de 2002, considerada como la más importante revisión del Código Civil Alemán (BGB), desde 1900 en que entró en vigor.³⁶ Aunque los legisladores al votar la reforma modificaron el proyecto inicial basado en la CISG y el derecho europeo, para asegurar la compatibilidad de la reforma con el sistema alemán tradicional del derecho de las obligaciones, puede distinguirse la influencia de la Convención de Viena, no solo en relación al régimen de la compraventa, sino al régimen de las obligaciones en general.³⁷

En ese mismo tenor, el Código Civil y Comercial de la Nación promulgado en Argentina en 2014 –que fusionó en un solo ordenamiento el antiguo Código Civil argentino de Vélez Sársfield y el Código de Comercio, ha seguido a la Convención de Viena.³⁸

Aunque indirectamente, la reforma a la regulación de las obligaciones y contratos del Código Civil Francés (Código Napoleón de 1804), mediante ordenanza del 10 de febrero de 2016

³⁵ SCHWENZER, Ingeborg and HACHEM, Pascal, *The CISG Successes and Pitfalls*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG (Spring, 2009), recurso obtenido de www.cisg.law.pace.edu, fecha de consulta: 21 de octubre de 2018.

³⁶ *Comparative legal studies also underlay the recent proposals of the commission for the reform of the law of obligations set up in Germany (2002). One of the motive forces was a concern to bring German law closer to that of other European countries by importing the rules of the Vienna Convention on International Sales (SISG) itself base on comparative research.* Vid. ZWEIGERT, Konrad and KÖTZ, Hein, *Introduction to Comparative Law*, Carendon Press, 3th edition, Oxford, 2011, pp. 16-17

³⁷ En relación a la reforma del derecho alemán de obligaciones Vid. ZIMMERMANN, Reinhard, *El Nuevo Derecho Alemán de Obligaciones*, un análisis desde la Historia y el Derecho Comparado. Traducción de Esther Arroyo i Amayuelas, Boch, Barcelona, 2008, pp 33, 39, 114, 134, FERRARI, Franco, *The CISG and its Impact on National Contract Law – General Report*, recurso electrónico obtenido de www.juridicas.unam.mx, fecha de consulta: 17 de agosto de 2018, p. 176 y SCHULZE, Reiner, *The Reform of French Contract Law. A German Perspective*, *Montesquieu Law Review*, Issue No. 6, December 2017, special issue: The Reform of French Contract Law.

³⁸ GARRO, Alejandro M. y ZUPPI, Alberto L. *El Nuevo Código Civil y Comercial y la Convención de Viena Sobre Compraventa Internacional. Aciertos y Desaciertos.* Recurso electrónico obtenido de www.sbm.com.ar/assets/pdf/prensa/nuevo_codigo/CCyCo_CISG_AGAZ.pdf, fecha de consulta: 6 de agosto de 2018.

también recibió la influencia de la Convención de Viena. Como lo afirman Deshayes, Genicon y Laithier en su comentario a la reforma³⁹ el bicentenario del Código Civil Francés en 2004, en el debut del siglo XXI, estuvo marcado por tres fenómenos complementarios. El primero es el movimiento de recodificación de algunos de los más importantes códigos nacionales, por lo menos en las disposiciones relativas a las obligaciones y contratos, acentuadas por la impresión de envejecimiento de la regulación vigente en esa fecha. El segundo fenómeno es la aparición de proyectos científicos internacionales, en particular la CISG, los Principios UNIDROIT y los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PECL), estos últimos destinados a transmitir a las autoridades europeas la necesidad de un derecho de los contratos común para el continente europeo. El tercer fenómeno, más difuso, es el fortalecimiento y la mayor toma de conciencia –impulsada principalmente por la Banca mundial- de una mayor concurrencia normativa entre los derechos de los distintos países y la consecuente necesidad de uniformar el derecho contractual internacional. Todo ello llevó a la reforma del Código Napoleón, la cual, al menos indirectamente –a través de los Principios del Derecho Europeo de los Contratos- recibió la influencia de la Convención de Viena.⁴⁰

Son tres los principales aspectos de la Convención que influyeron en los instrumentos internacionales y en las reformas a los derechos nacionales: su lenguaje, su estructura interna y el mecanismo de las acciones por incumplimiento (*remedies*). Por lo que ve al lenguaje, los redactores de la Convención decidieron separarse en gran medida de los términos legales y conceptos propios de los distintos derechos nacionales, buscando en su lugar un lenguaje legal totalmente independiente y neutro (*lingua franca*), que pudiera entenderse por todos los operadores del comercio a pesar de su pertenencia a las distintas tradiciones jurídicas y con independencia de si son o no profesionales del derecho.

En cuanto a su estructura, los redactores de la Convención descartaron la inherente a los sistemas domésticos tradicionales y

³⁹ DESHAYES, Oliver, GENICON, Thomas y LAITHIER, Yves-Marie, *Réforme du Droit des Contrats du Régime Général et de la Preuve des Obligations, Commentaire article par article*, LexisNexis, Paris, 2016, p.3.

⁴⁰ *The basic structure of the new French contract law follows a pattern outlined by the PECL and adopted in other European sets of rules up to an including the proposal for a Common European Sales Law.* Reiner SCHULZE, *The Reform of French Contract Law. A German Perspective*, *Montesquieu Law Review*, Issue No. 6, December 2017, special issue: *The Reform of French Contract Law*.

en su lugar crearon para la CISG una estructura transparente alejada de cualquier influencia legal histórica. Así, por ejemplo, al regular las obligaciones del vendedor, inmediatamente le sigue la sección que establece las acciones (*remedies*) por incumplimiento (*breach*) de dichas obligaciones y lo mismo ocurre con las obligaciones del comprador.⁴¹ Todos coinciden en que el aspecto que más influencia ha tenido a un nivel sustantivo es el referido sistema de las acciones por incumplimiento (*remedies*). En ese sentido, la Convención de Viena no adoptó el sistema del incumplimiento ni el elemento de la *causa* pertenecientes al *civil law* y de influencia romana, optando en su lugar por el sistema anglosajón de *breach of contract*.

Otro aspecto de la influencia internacional que ha tenido la Convención de Viena se refiere a su utilización para resolver controversias en materia de comercio internacional. Al parecer la utilización cada vez más frecuente de la CISG por los tribunales, sobre todo los arbitrales, evidencia el éxito que ha tenido ese instrumento internacional.⁴² Cada vez es más frecuente que dichas disputas se resuelvan por árbitros internacionales y no por los tribunales nacionales. Esos árbitros utilizan los instrumentos de derecho uniforme para fundar sus resoluciones, por ser estos los más adecuados para normar las transacciones internacionales, pues para ello fueron creados. Como vimos, el auge de esos instrumentos internacionales de derecho uniforme se debe en gran medida al impulso inicial que les otorgó la Convención de Viena, al imponer un nuevo estilo de regulación, un nuevo lenguaje jurídico y una nueva apreciación jurídica internacional a las transacciones comerciales, pues ahora es indiscutible las ventajas que otorga el instrumento internacional sobre los ordenamientos domésticos.

No obstante, la Convención de Viena no ha sido tan exitosa como se esperaba en los países de la tradición del *common law*. Hasta ahora ninguno ha modificado sus derechos nacionales de acuerdo con la CISG y dos de sus principales economías –Reino Unido y la India– no la han suscrito. Son dos las principales razones de lo anterior. La primera tiene que ver con la redacción de la Convención. No obstante que en lo sustantivo coordina las posiciones de las tradiciones del *common law* y el *civil law* respecto a un número importante de cuestiones, su estructura y lenguaje corresponde más bien al *civil law*. La segunda tiene que ver con una

⁴¹ Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (Arts. 45 al 51) y del comprador (Arts. 61 al 65)

⁴² FERRARI, Franco, *The CISG and its Impact on National Contract Law – General Report*. www.juridicas.unam.mx consultado el 17 de agosto de 2018.

cuestión práctica en el comercio internacional. Resulta que las leyes sobre compraventa internacional de mercaderías vigentes en los países del *common law*, principalmente las de Reino Unido y de los Estados Unidos, son ampliamente reconocidas y utilizadas internacionalmente. Es un hecho que el Banco Mundial y muchos de los operadores del comercio internacional consideran más adecuadas dichas leyes, por tener una aproximación más práctica en la solución de problemas –a diferencia de las leyes del *civil law*, mucho más dogmáticas- y por ello las consideran como más amigables al comercio transfronterizo (*market friendly*).⁴³ Sin embargo, se espera que con el tiempo se irá superando esta condición, a medida que se complete la curva de aprendizaje de los abogados de ambas tradiciones legales y sobre todo por la tendencia moderna hacia la uniformidad del derecho contractual internacional.

VII] **Ámbito de aplicación**⁴⁴

Una vez analizada la génesis de la Convención de Viena y sobre todo la influencia que ha tenido en la conformación de un nuevo derecho de la compraventa internacional en lo particular y del derecho contractual internacional en lo general, pasaremos ahora a revisar aspectos prácticos, como el ámbito de aplicación de este instrumento internacional y más adelante su estructura legal.

Como hemos dicho, la Convención de Viena tiene una vocación eminentemente internacional –requisito *sine qua non* de su aplicabilidad- lo que se determina *exclusivamente* porque los Establecimientos de las partes se encuentren en diferentes Estados (Art. 1.1). Por lo anterior, ni la nacionalidad de las partes ni su carácter civil o comercial es relevante (Art. 1.3). Tampoco lo es el lugar de conclusión del contrato, el lugar en que estén ubicadas las

⁴³ CHAPPUIS, Christine, GEISSBUEHLER, Grégoire. *35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. National Report: Switzerland*. In: Faculty of Law, University of Zagreb, and UNCITRAL (Ed.). *35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. Zagreb (Croatia)*. Zagreb: Faculty of Law, University of Zagreb, 2017. p. 423-443. <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:103385>

⁴⁴ El ámbito de aplicación se establece en el capítulo primero de la Convención. Los artículos 1, 2, 3 y 6 señalan aquellos contratos que entran dentro de su ámbito de regulación, mientras que el 4 y 5 establecen los aspectos del derecho de la compraventa que son tratados de forma exclusiva por la Convención y los que no forman parte del ámbito regulatorio y por tanto deberán regirse por los distintos derechos nacionales conforma a las reglas del Derecho Internacional Privado.

mercaderías o el lugar al que deban ser transportadas para su entrega.

La Convención es un tratado de *ejecución directa* (*self executing treaty*) por lo que su aplicación no depende de su promulgación como ley interna. Los tribunales (o Cortes) de los Estados que adopten la Convención –y por tanto se conviertan en partes contratantes- deberán examinar su procedencia y cuando se cumplan los requisitos aplicarla obligatoriamente, no como derecho extranjero, tampoco como derecho internacional, sino como derecho interno. Esta obligatoriedad se basa en el Derecho Público Internacional que regula la vigencia y eficacia de los tratados internacionales, y en el derecho nacional de cada uno de ellos, al establecer que se consideran derecho interno aquellos tratados legalmente adoptados por el país de que se trate. Por su parte los tribunales arbitrales, al no ser órganos del Estado en los que tienen su sede, no tienen dicha obligación contundente. Su tarea será determinar el derecho aplicable conforme a la ley o al reglamento de arbitraje aplicables al procedimiento. Por ello tendrán mucha más libertad para aplicar la Convención de Viena, ya sea por elección de las partes o por elección del mismo tribunal arbitral.⁴⁵

Por *Establecimiento* debemos entender toda locación con las condiciones, instalaciones y equipos que le otorguen permanencia y estabilidad para dedicarse a los negocios sin que sea necesario que goce de personalidad o de autonomía jurídica.⁴⁶ En el concepto quedan comprendidos el establecimiento principal y sus sucursales, el lugar en donde se encuentra la administración, el principal asiento de sus negocios, su domicilio legal o social en caso de empresas o su residencia habitual cuando se trate de personas físicas. Si una de las partes tiene más de un establecimiento, se considerará aquel que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento (Art. 10).

Por otra parte, la *compraventa* de *mercaderías* constituye el ámbito material de aplicación, por lo que conviene aclarar, en el marco de la Convención, qué se entiende por *compraventa* y por *mercaderías*.

⁴⁵ SCHLECHTRIEM & SCHWENZER, *Comentario Sobre la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Ingeborg Schwenzler, Edgardo Muñoz, Directores, Aranzandi-Thomson Reuters, España, 2011, Tomo I, p.187

⁴⁶ Vid. CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Ámbito de Aplicación*, en DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), *et al*, *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006), p.50

Por *compraventa* debe entenderse todo contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio.⁴⁷ Por tanto, quedan comprendidos en ese concepto toda la gama de contratos que implican un intercambio de bienes muebles por dinero, entre ellos los contratos mixtos de arrendamiento y compra (Arrendamiento financiero), el *Leasing* con opción de compra, los contratos de compraventa que involucran el transporte de mercaderías, las ventas en base a modelos, las ventas en conformidad con las especificaciones hechas por el comprador, los contratos de instalación, las compraventas sujetas a condición, con retención de título o límites de tiempo, con derecho al tanto, con pacto de retroventa y otros similares.

En principio quedan excluidos los contratos de permuta en virtud de que no establecen el intercambio de mercaderías por dinero; sin embargo, al no estar expresamente establecida la exclusión, podría equipararse la permuta a la compraventa y estipularse expresamente la aplicación de la Convención. También se encuentran excluidos los contratos de distribución.

Por otro lado, constituyen *mercaderías* a efectos de la Convención de Viena, todos aquellos bienes muebles, corporales o incorporeales que puedan ser objeto de comercio y no estén excluidos específicamente por el texto de la Convención. Se incluyen, de manera enunciativa los *commodities*, automóviles, maquinaria, refacciones, metales, productos agrícolas, ganado y semovientes, derivados del petróleo, computadoras (*hardware*), programas cibernéticos (*software*), obras de arte, artículos farmacéuticos y en general todo tipo de productos industriales o comerciales. El carácter de *mueble* debe referirse al momento en que se hace entrega de las mercaderías y no al de la conclusión del contrato. En esa virtud, es aplicable la Convención a los bienes muebles por anticipación como los frutos pendientes de cosecha y las compraventas de cosecha futura, entre otros.

Quedan excluidos de la regulación de la Convención de Viena y del concepto de mercaderías, los inmuebles, las empresas, los créditos, los derechos sobre bienes inmateriales como los de autor, marcas o patentes, así como determinados bienes muebles excluidos expresamente que se señalarán más adelante.

⁴⁷ CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Ámbito de Aplicación*, en DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), *et al*, *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006), p. 47

a. Aplicación directa e indirecta

Una vez determinado de manera general el ámbito de aplicación, puede afirmarse que la Convención tiene dos formas o modos de aplicación, la *directa* y la *indirecta*.

Aplicación directa.- Se aplicará directamente por tribunales judiciales⁴⁸ cuando se cumplan los extremos de los artículos 1 a 6 de la Convención, es decir, que (i) las partes tengan sus establecimientos en Estados contratantes distintos (internacionalidad), (ii) el *foro* en el que se resolverá la controversia se encuentre en un Estado parte de la Convención y (iii) siempre y cuando las partes no hayan excluido su aplicación (Art. 1.1.a).

En este sentido, la Convención de Viena recoge el principio de exclusión del Derecho Internacional Privado –como la mayoría de los instrumentos de Derecho uniforme- pues se trata de una unificación material de las normas que regulan la compraventa internacional y por tanto no hay lugar a la aplicación de *normas de conflicto* como las del Derecho Internacional Privado. Este principio de exclusión tiene como excepciones, precisamente, la aplicación indirecta o mediata de la Convención que veremos enseguida (Art. 1.1.b), así como cuando las normas del Derecho Internacional Privado deben aplicarse para determinar el derecho aplicable a las cuestiones expresamente no reguladas por la Convención (Arts. 2, 3.2, 4 y 5) o a sus lagunas.

Aplicación indirecta.- Los tribunales judiciales aplicarán también la Convención cuando a pesar de que una o ambas partes tengan su establecimiento en Estados diferentes no contratantes (es requisito *sine qua non* que las partes tengan sus establecimientos en Estados distintos), las normas del Derecho Internacional Privado aplicables conduzcan al empleo de las leyes de un Estado que sí sea parte de la Convención (Art. 1.1.b⁴⁹ y 95), como ocurre cuando el vendedor tiene su establecimiento en un Estado que no es parte de la Convención y el comprador tiene su establecimiento en otro Estado que tampoco es parte, pero el contrato se rige por el derecho de un tercer Estado que sí es contratante de la Convención. Los tribunales ante quien se dirima

⁴⁸ La regla de conflicto contenida en el artículo 1(1) de la CISG establece que la Convención solo es aplicable a las Cortes Estatales de los Estados contratantes y no a los tribunales arbitrales. Estos últimos tienen su propia regla de conflicto en la *lex arbitri* de la sede del arbitraje.

⁴⁹ Algunos Estados contratantes han establecido reservas al artículo 1.1.b, entre ellos EEUU y China. Vid. http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.htm

una controversia (los del Estado del Vendedor o del Comprador) tendrán que aplicar a la controversia las reglas de la Convención de Viena y no el derecho interno de este tercer Estado.

Cuando no se da ninguna de estas circunstancias, el contrato de compraventa de mercaderías podrá tener carácter internacional pero no se regirá por la Convención de Viena.

b. *Compraventas excluidas*

El artículo 2 de la Convención establece una serie de compraventas excluidas, mismas que pueden dividirse en tres categorías, a saber: por el *destino* de las mercaderías, por la *naturaleza* del contrato y por el *tipo* de mercaderías. Es importante señalar que las excepciones enumeradas en el artículo 2 son exhaustivas y por tanto no deben ser aplicadas de manera analógica a otros casos.⁵⁰ Analizaremos cada una de ellas.

i.- Por el destino de las mercaderías. La procedencia de la Convención está condicionada a mercaderías adquiridas exclusivamente para fines comerciales. Quedan excluidas de la regulación de la Convención aquellas compraventas dirigidas al consumidor final, es decir, cuando las mercaderías son adquiridas para el uso personal,⁵¹ familiar o doméstico, salvo que el vendedor desconociera que se destinarían a ese uso. Se equipara al uso personal aquellas compraventas que no están directamente relacionadas con la persona del adquirente y que tampoco sean para uso de su familia o de su casa, pero que tengan un destino eminentemente privado como cuando se adquiere la mercancía – una obra de arte, ropa, etc.- para regalarla a otra persona y ésta le da un uso personal, familiar o doméstico.

Como se aprecia, para que una compraventa resulte excluida importa únicamente el destino final de las mercaderías y que ese destino sea conocido por el vendedor. Si este último ignoraba el destino que el comprador daría a las mercaderías – personal, familiar o doméstico- la venta no estará excluida, a pesar de que en un tiempo posterior tuviera conocimiento de esa

⁵⁰ Vid. SCHLECHTRIEM & SCHWENZER, *Comentario Sobre la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Dos Tomos, Ingeborg Schwenzer, Edgardo Muñoz, Directores, Aranzandi-Thomson Reuters, España, 2011, p.223

⁵¹ No solo se trata de objetos directamente relacionados con las necesidades personales como la ropa, comida, muebles, etc., sino también los adquiridos para un pasatiempo, como artículos deportivos u objetos coleccionables (libros, pinturas, monedas antiguas, timbres postales, etc.).

finalidad. La razón por la que se estableció esta exclusión obedece a la conveniencia que los redactores de la Convención consideraron, de evitar las contradicciones y problemas de coordinación con las distintas legislaciones nacionales sobre derechos de los consumidores.⁵² El uso comercial de las mercaderías no solo se refiere a aquellas de carácter industrial o comercial, sino que abarca también el profesional, como cuando un profesionalista –por ejemplo un abogado o un médico– adquiere mobiliario y equipo para equipar su oficina.

ii.- Por la *naturaleza* del contrato no se aplicará la Convención cuando la adquisición de las mercaderías se realice a través de subastas, como consecuencia de la ejecución de un embargo judicial o se trate de cualquier otra adjudicación o remate judicial (Art. 2).

iii.- Por el *tipo* de mercaderías, están excluidas las compraventas de valores mobiliarios, títulos de crédito, dinero, buques y otras embarcaciones, aeronaves y aerodeslizadores, y electricidad. (Art. 2). Lo anterior debido a que éstas generalmente se encuentran reguladas por normas especiales en los diversos países.

Contratos de suministro. Para los efectos de la Convención se consideran compraventas los contratos de *suministro* de mercaderías para ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que encargue dicho servicio –el comprador– asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción (Art. 3). Se trata del contrato de obra con suministro de materiales por el comprador. La Convención de Viena adopta el criterio del Derecho romano para distinguir entre compraventa y contrato de obra, consistente en que, si el contratista ejecuta la obra con materiales suministrados por el comitente, es contrato de obra, y si la ejecuta con materiales propios se considerará compraventa.

La Convención tampoco aplica a los contratos en los que la prestación principal de la parte que proporcione las mercaderías –suministrador o vendedor– consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios (Art. 3). Por ejemplo, cuando la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en prestar asesoría postventa –como asistencia técnica–, la instalación de las mercaderías entregadas, la preparación de un grupo de técnicos o operarios del comprador, etc.

⁵² FERRARI, Franco, *Fuentes Aplicables a la Compraventa Internacional de Mercaderías*, traducción de Miriam Anderson y Lorenzo Bairati, Editorial Boch, Barcelona, 2009, p. 44

c. Aspectos jurídicos regulados y aspectos jurídicos excluidos

Al igual que los otros instrumentos internacionales de derecho uniforme, la Convención de Viena no regula todas las cuestiones inherentes al derecho de los contratos y en el caso particular, de la compraventa internacional de mercaderías. Ésta es la crítica más importante que se ha hecho a la Convención.⁵³ El alcance limitado de su regulación se aprecia en el hecho de que solo norma la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes (Art. 4). Es evidente la ausencia de otros aspectos importantes del derecho contractual, especialmente el referente a la validez del contrato y sus estipulaciones concretas (Art. 4.a), lo relativo a los efectos del contrato, principalmente lo concerniente a la transmisión de la propiedad de los bienes vendidos (Art. 4.b), y especialmente la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (Art. 5), cuestiones expresamente excluidas por el texto de la CISG.

Además de las expresamente excluidas existen otras cuestiones que la Convención no trata, como la capacidad de las partes, la representación, la compensación, la cesión de créditos derivados del contrato, cesión y asunción de deudas, novación, prescripción, arras confirmatorias y efectos del contrato respecto de terceros, entre otras. En todas estas cuestiones deberá recurrirse a fuentes distintas de la Convención, que puede ser el derecho del foro que señalen las reglas del Derecho Internacional Privado a menos que resulte aplicable un convenio de derecho material uniforme distinto al de la CISG como podría ser el Convenio de la CNUDMI sobre la Prescripción en la Compraventa Internacional de Mercaderías de 1974.⁵⁴

d. Exclusión de la Convención

La Convención de Viena concedió una gran importancia a la *autonomía privada* otorgando a las partes una amplísima libertad para asumir su regulación como *lex contractus* cuando no resulte aplicable de manera automática, e incluso para excluir su aplicación en todo o en parte (Art. 6). Algunos operadores del comercio han abusado de la facultad de exclusión por el temor a una regulación que desconocen. Afortunadamente la amplia difusión y utilización

⁵³ SCHWENZER, Ingeborg and HACHEM, Pascal, *The CISG Successes and Pitfalls*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG (Spring, 2009) www.cisg.law.pace.edu

⁵⁴ Op. cit. FRANCO, p. 95.

de este instrumento internacional y el convencimiento de que es una regulación apropiada para ese tipo de comercio ha hecho que cada vez sean menos los casos de exclusión.

Como hemos dicho, en caso de exclusión de la Convención de Viena, los tribunales judiciales o arbitrales se verán en la necesidad de recurrir a las reglas del Derecho internacional privado para identificar la ley aplicable al contrato, que generalmente se tratará de alguna de las leyes estatales de las partes, a menos que en el contrato exista alguna disposición de *electio iuris*. Por consiguiente, no podrán aplicarse ningún otro instrumento de derecho uniforme no vinculante, como por ejemplo los Principios UNIDROIT o los Principios de Derecho Europeo de los Contratos.

e. Usos y prácticas

Como se dijo, la naturaleza eminentemente práctica del comercio internacional que otorgó a la *autonomía privada* una importancia primordial, hace que se otorgue a los *usos y prácticas* establecidos entre las partes o que rigen en el tráfico transfronterizo gran relevancia, pues prevalecen incluso sobre las disposiciones de la propia Convención, como veremos enseguida.

La Convención de Viena regula la aplicación de los usos y prácticas de dos maneras: por *acuerdo expreso* o por *aplicación implícita*. En el primer caso las partes quedarán obligadas conforme a los usos que expresamente pacten entre ellas,⁵⁵ o a las cláusulas particulares que son comunes en el comercio de algún *commodity*. Cuando se hace referencia a algún uso en particular, las cuestiones relativas al lugar de entrega o al traslado del riesgo se decidirán haciendo referencia al referido uso y no a las reglas generales establecidas por la Convención (Art. 9). Por otro lado, mediante la *aplicación implícita* las partes quedarán obligadas por los usos y prácticas de las distintas ramas del comercio internacional aplicables al contrato o a su formación, a menos que expresamente pacten lo contrario (Art. 9.2)

La Convención no define los conceptos *usos y prácticas*, sin embargo, la falta de una definición no debe inducir al intérprete a recurrir a los conceptos establecidos por los distintos derechos nacionales para esas figuras, pues la Convención debe interpretarse siempre de manera autónoma, es decir, sin recurrir a elementos o figuras externas a su texto. En los términos de la

⁵⁵ Como cuando se hace referencia a los INCOTERMS. Son 11 los INCOTERMS: Para cualquier medio de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP; para el comercio marítimo: FAS, FOB, CFR, CIF

Convención de Viena por *usos* y *prácticas* debe entenderse lo siguiente:

Usos, son todos los comportamientos (activos y pasivos) que regulan y generalmente son observados en un determinado sector comercial, respecto de un determinado tipo de contrato. La Convención regula dos tipos de *usos*: los que expresamente hayan convenido las partes (Art. 9.1) y los que deben aplicarse tácitamente al contrato porque las partes tenían o debían haber tenido conocimiento de su existencia, por ser ampliamente conocidos y regularmente observados en contratos del mismo tipo y en el tráfico mercantil internacional (Art. 9.2).

Por otro lado, las *Prácticas* pueden ser definidas como aquellos comportamientos que, a diferencia de los *usos*, no resultan de una *praxis* generalizada en un sector del comercio internacional y en un tipo preciso de contratos, sino del comportamiento que han tenido las mismas partes con motivo de relaciones comerciales anteriores entre ellas. Como se aprecia, la nota principal que caracteriza a las *prácticas* es su repetición continuada entre las mismas partes, lo que presupone una relación comercial de cierta duración y la celebración de un determinado número de contratos entre ellas. Por ello se ha determinado que una única remesa o la conclusión de solo dos contratos no crean una *práctica* entre las partes.⁵⁶

La naturaleza *dispositiva* de la Convención genera que los *usos* convenidos expresamente y las *prácticas* establecidas entre las partes prevalecen sobre la regulación prevista por la propia Convención de Viena. Lo mismo ocurre en caso de contradicción entre los referidos *usos* y *prácticas* y aquellos *usos* aplicables tácitamente por ser ampliamente conocidos y regularmente observados en el tráfico mercantil internacional (Art. 9.2). En este caso también prevalecerán los *usos* pactados expresamente y las *prácticas* establecidas entre las partes.

f. Reservas previstas en la Convención

Finalmente, en cuanto al ámbito de aplicación de la Convención de Viena conviene hacer mención de la facultad concedida a los Estados para no quedar obligados por algunas partes de la Convención. Dichas restricciones por reserva son las siguientes:

i.- No aplicación de la parte II (reglas para la Formación del contrato) o la parte III (regulación de la compraventa de

⁵⁶ *Op. cit.* FERRARI, Franco, p. 118

mercaderías) del texto de la Convención (Art. 92). Dicha prerrogativa se introdujo a propuesta de los países escandinavos que participaron en la Conferencia Diplomática de Viena que aprobó la Convención, y que quisieron evitar que ciertas normas de sus derechos fueran sustituidas por las de la Convención.⁵⁷ Los efectos de la reserva consisten en que el país que haya formulado la reserva será tratado como si tuviese su establecimiento en un Estado NO contratante en cuanto concierne a lo regulado en las referidas partes II o III de la Convención.⁵⁸

ii.- No aplicación de la Convención a ciertas unidades territoriales (Art. 93). Respecto de aquellos Estados integrados por dos o más unidades territoriales con sistemas jurídicos distintos pero que no obstante constituyen una sola entidad ante el Derecho Internacional –como los Estados federados, las Repúblicas en confederación o los Cantones- se permite que la aplicación de la Convención se excluya de alguna de las unidades territoriales.

iii.- No aplicación entre Estados con sistemas legales idénticos o similares (Art. 94). Los Estados parte que respecto a las materias reguladas por la Convención tengan derechos idénticos o similares pueden declarar en cualquier momento la no aplicación de la Convención.

iv.- La no aplicación del artículo 1.1.b (Art. 95). Del mismo modo, cualquier Estado parte podrá optar por no quedar sujeto a la posibilidad de la Aplicación indirecta de la Convención a que se refiere el artículo 1.1.b.

v.- No aplicación del principio de Libertad de forma (Art. 96 y 12). Uno de los principios básicos de la Convención es la libertad de forma, tanto para la celebración, la modificación, o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa internacional, como para la oferta, aceptación o cualquier otra manifestación de intención (Arts. 11, 29 y Parte II). Sin embargo, aquellos Estados cuya legislación exija la forma escrita podrán hacer una declaración en el sentido de que no tendrán aplicación las normas que

⁵⁷ FERRARI, Franco, *Fuentes Aplicables a la Compraventa Internacional de Mercaderías*, traducción de Miriam Anderson y Lorenzo Bairati, Editorial Boch, Barcelona, 2009, p. 30 No obstante, los Estados Escandinavos retiraron dicha reserva por lo que la parte II de la CISG aplica a los contratos internacionales celebrados con países distintos a los de la Unión Escandinava. Vid. www.cisgnordic.net/status.shtml

⁵⁸ Puede verse la lista de los países que han establecido reservas en: DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), *et. al, La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006), pp. 38 a 41. Del mismo modo podrá consultarse la siguiente dirección electrónica: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

establecen el principio de libertad de forma aludido y por tanto deberá respetarse la forma escrita.

VIII] Estructura y contenido

Insistimos en que la Convención de Viena no pretende regular exhaustivamente el derecho de la compraventa internacional de mercaderías ni mucho menos el derecho de los contratos internacionales. Es un instrumento de derecho uniforme limitado por sus redactores a algunos aspectos –los más relevantes– de este tipo de contratos.

Su estructura es francamente sencilla. Consta de 101 artículos divididos en cuatro partes. La Parte I establece reglas sobre el ámbito de aplicación y otras disposiciones generales. La Parte II regula la formación del contrato, la Parte III establece los derechos y las obligaciones de la parte vendedora y compradora, así como las acciones por incumplimiento (*remedies*) y la Parte IV contiene las disposiciones finales de derecho internacional público. Analizaremos brevemente el contenido de cada una.

Parte I. Está conformada por dos capítulos, el primero establece el ámbito de aplicación de la Convención y el segundo las disposiciones generales. En cuanto al primero, regula los supuestos que deben ocurrir para que se pueda aplicar la Convención a los contratos de compraventa de mercaderías (art. 1) y los supuestos en los que no se aplica (Arts. 2 y 3). También se señalan expresamente en este capítulo los asuntos que regula la Convención de manera exclusiva: la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones de las partes; así como aquellos que expresamente excluye: la validez del contrato, sus efectos sobre la propiedad de las mercaderías (Art. 4) y la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas por las mercaderías (Art. 5). Finalmente se señala el derecho que tienen las partes de excluir la aplicación de la Convención.

El Capítulo II regula la interpretación de la Convención y del contrato. En cuanto a la primera, hace hincapié en la necesidad de tener en cuenta su carácter internacional, promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe. Regula también la forma en que se dirimirán las cuestiones relativas a las materias que rige la Convención, pero que no estén expresamente resueltas, señalando que deberá realizarse a través de los principios

generales en los que se basa⁵⁹ y a falta de tales principios, con base en el Derecho internacional privado (Art. 7). En cuanto a la interpretación del contrato y de las declaraciones de las partes, señala que deben interpretarse conforme a su intención y si no fuera posible, conforme al sentido que habría dado en igual situación una persona *razonable* de la misma condición que la otra parte (Art. 8).

La sección final de la Parte I tiene que ver con los usos y prácticas (Art. 9), la regulación del *establecimiento* de las partes (Art. 10), el principio consensual que rige al contrato de compraventa de mercaderías (Art. 11) y la opción de pactar la forma escrita (Arts. 12 y 13).

Parte II. Regula la Formación del contrato a través de la oferta y su aceptación. Establece los requisitos de la oferta: suficientemente precisa e indicando la intención de quedar obligado; la diferencia entre una oferta y una invitación a hacer ofertas (Art. 14); el momento en que surte sus efectos cuando *llega* al destinatario y la posibilidad de retirarla aun cuando sea irrevocable (Art. 15). Establece también los requisitos para revocar la oferta (Art. 16). En cuanto a la aceptación, se regulan sus efectos (Art. 18) incluso cuando contiene adiciones, limitaciones u otras modificaciones (Art. 19) o es tardía (Art. 21). Finalmente establece que el *perfeccionamiento* del contrato ocurre al momento de surtir sus efectos la aceptación (Art. 23).

Parte III.- Trata de la Compraventa de mercaderías, es la parte más extensa de la Convención y está conformada por cinco capítulos.

Capítulo I. Establece las disposiciones generales, entre ellas, la más importante, el concepto de *incumplimiento esencial* una de las aportaciones más relevantes de la Convención. Por Incumplimiento esencial del contrato deberá entenderse cuando se cause a la otra parte un perjuicio tal que le prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato (Art. 25). Se regula también los efectos de la resolución del contrato (Art. 26), de las notificaciones, peticiones u otras comunicaciones entre las partes (Art. 27) el cumplimiento específico (Art. 28) y la modificación o extinción del contrato por acuerdo entre las partes (Art. 29).

⁵⁹ En relación a los principios que rigen la Convención de Viena, consultar: OVIEDO Albán, Jorge, *Los Principios Generales en la Convención de las Naciones Unidas Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Nueva serie, año XLVII, número 141, septiembre-diciembre de 2014, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 987 a 1020.

Capítulo II. Establece las tres obligaciones principales del vendedor: entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionadas con ellas (Art. 30). El capítulo está dividido en tres secciones. En la Sección I regula la entrega de las mercaderías y los documentos (Arts. 31 al 34), en la Sección II la conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros (Arts. 35 a 44) y en la Sección III los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (Art. 45 a 52)

Capítulo III. Establece una estructura idéntica al anterior pero respecto del comprador. Primero señala las dos obligaciones principales del comprador: pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas por el contrato y la Convención (Art. 53). El capítulo se divide también en tres secciones. En la Sección I se regula el pago del precio (Arts. 54 a 59), la Sección II trata de la obligación de recibir las mercaderías (Art. 60) y la Sección III de los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador (Arts. 61 a 65).

Capítulo IV. Este capítulo regula la trasmisión del riesgo por pérdida o deterioro de las mercaderías y establece el principio general de que cuando la pérdida o deterioro ocurre después de la transmisión del riesgo al comprador, éste no queda liberado de la obligación de pagar el precio a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor (Arts. 66 a 70).

Capítulo V. Señala las disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador en seis secciones. La Sección I regula el incumplimiento previsible y los contratos con entregas sucesivas (Arts. Arts. 71 a 73). La Sección II regula los daños y perjuicios y su indemnización (Arts. 74 a 77) La Sección III los intereses (Art. 78), la Sección IV la exoneración o no responsabilidad por impedimento ajeno a su voluntad (caso fortuito) imprevisible, inevitable o insuperable o por que el incumplimiento se deba a un tercero (Arts. 79 y 80). La Sección V regula la resolución del contrato (Arts. 81 a 84) y la Sección VI la Conservación de las mercaderías (Art. 85 a 88).

Parte IV. Trata de las disposiciones generales de derecho internacional público, entre otras: que el depositario de la Convención será el Secretario General de las Naciones Unidas; el conflicto de intereses con otras Convenciones sobre la misma materia; la apertura a la firma de los Estados; la necesidad de su ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios; la posibilidad de los Estados a no quedar obligados por la parte II o III de la Convención; la regulación de la Convención en aquellos Estados formados por dos o más unidades territoriales; la no

aplicación de la Convención respecto a aquellos Estados contratantes que tengan normas jurídicas idénticas o similares a las que regula la CISG; la posibilidad de excluir partes de la Convención; la posibilidad de establecer Reservas; la entrada en vigor de la Convención y su denuncia.

Bibliografía

- ADAME Goddard, Jorge, *El Contrato de Compraventa Internacional*, Mc Graw-Hill, México, 1994
- AUDIT, Bernard, *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, recurso electrónico obtenido de <http://www.cisg.law.pace.edu/biblio/audit.html>, última actualización, 11 de agosto de 1999.
- CHAPPUIS, Christine, GEISSBUEHLER, Grégoire, 35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. National Report: Switzerland. In: Faculty of Law, University of Zagreb, and UNCITRAL (Ed.). *35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges. Zagreb (Croatia)*. Zagreb: Faculty of Law, University of Zagreb, 2017. p. 423-443, recurso electrónico obtenido de <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:103385>.
- Deshayes, Oliver, Genicon, Thomas y Laithier, Yves-Marie, *Réforme du Droit des Contrats du Régime Général et de la Preuve des Obligations, Commentaire article par article*, LexisNexis, Paris, 2016
- DÍEZ-PICAZO y Ponce de León, Luis (Director y Coordinador), et al, *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*. Thomson-Civitas, España, 1997 (reimpresión 2006)
- FERRARI, Franco, *Fuentes Aplicables a la Compraventa Internacional de Mercaderías*, traducción de Miriam Anderson y Lorenzo Bairati, Editorial Boch, Barcelona, 2009
- FERRARI, Franco, *The CISG and its 34mpacto n National Contract Law – General Report*, recurso electrónico obtenido de www.juridicas.unam.mx.
- GARRO, Alejandro M. y ZUPPI, Alberto L. *El Nuevo Código Civil y Comercial y la Convención de Viena Sobre Compraventa Internacional. Aciertos y Desaciertos*, recurso electrónico obtenido de www.sbm.com.ar/assets/pdf/prensa/nuevo_codigo/CcyCo_CISG_AGAZ.pdf.
- GARRO, Alejandro Miguel y ZUPPI, Alberto Luis, *Compraventa internacional de mercaderías*, Ediciones La Rocca, Buenos Aires, 1990
- HA EL-SAGHIR, *The Interpretation of the CISG in the Arab World*, in A. Janssen & O. Meyer (eds) *CISG Methodology* (Sellier 2008) <http://www.cisg.law.pace.edu/CISG/biblio/el-saghir.html>.
- LOOKOFSKY, Joseph M. *Loose ends and contorts in international sales, problems in the harmonization of private law rules*, American Journal of Comparative Law, 1991
- MAGNUS, Ulrich, *The Vienna Sales Convention (CISG), between Civil and Common Law –Best of all worlds?* 3J. Civ. L. Stud. (2010) Available at <http://digitalcommons.law.edu/JCLS/vol3/issue1/6>.

OVIEDO Albán, Jorge, *Los Principios Generales en la Convención de las Naciones Unidas Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Nueva serie, año XLVII, número 141, septiembre-diciembre de 2014, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

ROBLES Farías, Diego, *Teoría General de las Obligaciones*, Oxford University Press, Cuarta reimpresión, México, 2016

SCHLECHTRIEM & SCHWENZER, *Comentario Sobre la Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Dos Tomos, Ingeborg Schwenzer, Edgardo Muñoz, Directores, Aranzandi-Thomson Reuters, España, 2011

SCHULZE, Reiner, *The Reform of French Contract Law. A German Perspective*, *Montesquieu Law Review*, Issue No. 6, December 2017, special issue: *The Reform of French Contract Law*.

SCHWENZER, Ingeborg and HACHEM, Pascal, *The CISG Successes and Pitfalls*, *Electronic Library on International Commercial Law and the CISG* (Spring, 2009), recurso electrónico obtenido de www.cisg.law.pace.edu.

Vogenauer, Stefan y Weatherill, Stephen, Eds. *The Harmonisation of European Contract Law, Implications for European Private Laws, Business and Legal Practice*, *Studies of the Oxford Institute of European and Comparative Law*, Hart Publishing, Oxford, 2006

ZIMMERMANN, Reinhard, *El Nuevo Derecho Alemán de Obligaciones*, un análisis desde la Historia y el Derecho Comparado. Traducción de Esther Arroyo i Amayuelas, Boch, Barcelona, 2008

ZWEIGERT, Konrad and Kötz, Hein, *Introduction to Comparative Law*, Carendon Press, 3th edition, Oxford, 2011