

ANALISIS DE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y su trascendencia para América Latina

DR. MICHAEL P. VAN ALSTINE*

*Traducido de su versión original en Inglés por
Yolanda Margaux Guerra G.*

Por cerca de cien años, las diferencias sustanciales en los sistemas legales de cada uno de los países, ha provocado esfuerzos a escala internacional tendientes a crear convenciones designadas para unificar las leyes que gobiernan las transacciones comerciales internacionales. Mientras que los resultados de estos esfuerzos, en ambos sentidos: sustancial y formal o de aceptación mundial, han sido ignorados; hay una

estrella que brilla en el firmamento: La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Esta Convención que entró en vigencia escasamente hace diez años, ha sido ya ratificada por más de 55 países, cuyas economías combinadas hacen más de dos terceras partes de la economía mundial¹. Adicionalmente, representado en este

(*) Profesor de Derecho en la Universidad de Cincinnati, College of Law (USA). B.A. 1983, Saint Norbert College; Juris Dr. 1986, The George Washington University; M. Jur. Comp. 1993, Dr. Juris 1994, University of Bonn, Alemania.

¹ Basado en estadísticas del Fondo Monetario Internacional, los 50 Estados Miembros de la Convención de las Naciones Unidas en 1996, ya representaban el 65% de las importaciones y el 63% de las exportaciones del mundo. Ver IMF DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEARBOOK 3-9 (1997).

número se encuentran países de todas las regiones geográficas, de todas las perspectivas políticas (países anteriormente socialistas y también de origen democrático) y de todas las etapas del desarrollo (desde los más desarrollados hasta recién industrializados o economías nacientes).² Esta aceptación mundial provee la confirmación de una frase pronunciada por un famoso comentarista alemán en 1989 acerca de que "la entrada en vigencia de la Convención marcó un Hito en la historia legal universal."³

La Convención de las Naciones Unidas (conocida mundialmente por su acrónimo en inglés "CISG") gobierna mundialmente la formación y el desarrollo de los contratos internacionales de venta de mercaderías. La Convención por consiguiente no representa una simple opción de un régimen legal; si no que establece un cuerpo comprensivo de normas sustantivas designadas para reemplazar todas las reglas domésticas de intercambios internacionales y su rango u órbita de acción. Adicionalmente a las reglas, la Convención contiene provisiones *inter alia*, en la formación de los contratos, la entrega de los bienes y los documentos relacionados con la compra, el precio, las definiciones, causales de ruptura del contrato, los derechos y los remedios que tienen tanto el comprador como el vendedor cuando se ha roto el contrato, el traspaso de la responsabilidad del vendedor al comprador y excusas por ausencia de cumplimiento, y otros.

Desafortunadamente, un número elevado de países en América Latina, incluyendo Colombia,

no han ratificado el tratado internacional más exitoso en lo referente a esfuerzos de unificación de normas. El propósito de este artículo es argumentar que Colombia tiene razones e intereses suficientes para hacerlo y con ello unirse al rápidamente creciente número de países que han ratificado la Convención. El argumento en este artículo se tratará de la siguiente manera: en la Sección I describiré la parte histórica de la Convención. En la sección II se hará un análisis de los aspectos más sobresalientes de la Convención. En la sección III se harán conclusiones con argumentos generales que pretender entusiasmar a nuestras autoridades para que se apruebe la Convención en Colombia, pues ya países como México, Ecuador, Chile, e incluso Perú la han ratificado.

SECCIÓN I:

El campo de acción, estructura y principios básicos de la Convención de las Naciones Unidas

A. Breve Reseña Histórica

Entre los más significativos impedimentos para cruzar las fronteras en aspectos de comercio internacional, se encuentra el hecho de que los sistemas legales de los países pueden tener diferencias sustanciales. En consecuencia se deben investigar métodos que no vayan en contra de las leyes internas y que sirvan para solucionar las diferencias presentadas. La meta precisamente de la Convención de las Naciones Unidas es sobrepasar estas barreras en pos de

2 Entre los diferentes países miembros se encuentra Ecuador, Chile, y Argentina; Mexico, Canada, y Estados Unidos; Francia, Alemania e Italia; China, Cuba, y Russia; Siria, Uganda, y Zambia; Australia, New Zealand y Singapore. Una lista completa de los Estados miembros se encuentra en la revista periódica cuyo título es "Status of Conventions." Ver U.N. Doc. A/CN.9/428. También se puede ver en internet www.uncitral.org o la versión en español <www.uncitral.org/sp-main>.

3 Rolan Loewe, INTERNATIONALES KAUFRECHT 5 (1989)(de su original en Alemán, "Markstein der Rechtsgeschichte").

desarrollar el comercio internacional.⁴ Esfuerzos serios comenzaron a gestarse a partir de los años veinte. Después de trabajos preliminares por parte de la Asociación de leyes, la responsabilidad del asunto cayó en el Instituto Romano para la Unificación del Derecho Privado, (comúnmente conocido por su acrónimo en francés UNIDROIT).⁵

El trabajo de la UNIDROIT últimamente llevó a la adopción en 1964 en la Hogue de dos convenciones separadas,⁶ una de ellas gobernando la formación de contratos de compraventa internacional, y la otra los derechos del comprador y del vendedor⁷. Como estas convenciones fueron redactadas sin involucramiento sustancial de representantes que no fueran europeos y en particular de países en vías de desarrollo estas dos convenciones fallaron y no lograron tener aceptación mundial⁸.

El fracaso de las convenciones anteriores llevó a las Naciones Unidas a encargarle a la recientemente creada Comisión de comercio internacional (UNCITRAL)⁹ que creara una Convención comprensiva capaz de alcanzar aceptación mundial. En 1968, UNCITRAL empezó el trabajo preliminar para revisar las dos convenciones anteriores y en 1969 estableció un grupo de trabajo con la responsabilidad de hacerlo.¹⁰ Habiendo fallado las otras dos convenciones por las razones expuestas este grupo comenzó a trabajar en los aspectos que precisamente fueron causa del fracaso.¹¹

Después de diez años de esfuerzos infructuosos en 1978 este grupo de trabajo produjo una Convención unificada que regía ambos aspectos el de formación y el de desarrollo de las ventas comerciales internacionales. Una conferencia diplomática fue entonces celebrada en Abril de

4 La Convención de las Naciones Unidas ha generado una cantidad muy grande de literatura entre los amantes del Derecho, incluyendo tratados comprensibles. Para ver los tratados comprensibles en Español ver *LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS* (Díez-Picazo y Ponce de León ed., Madrid 1998). Ver también Raul Granillo Ocamo & Beverly M. Carl, *CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS* (1995); Alejandro Garro & Alberto L. Zuppi, *COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS* (Buenos Aires 1990). La persona con mayor influencia en el lenguaje Inglés en el tema es John O. Honnold, *UNIFORM LAW FOR INTERNATIONAL SALES UNDER THE 1980 UNITED NATIONS CONVENTION* (2d ed. 1991) [también, Honnold, *Tratado*] [una tercera edición se espera en breve]; Y en el lenguaje Alemán es *KOMMENTAR ZUM EINHEITLICHEN UN-KAUFRECHT* (Ernst von Caemmerer & Peter Schlechtriem eds., 1994) [de acá en adelante, *CISG Kommentar*].

5 UNIDROIT originalmente fue una Entidad afiliada a la Liga de las Naciones, pero ahora es una organización independiente con su sede principal en Roma. Ver Capítulo del Instituto Internacional para la unificación del Derecho Privado hecho en Mar. 15, 1940, 15 U.S.T. 2494, T.I.A.S. No. 5743. Tanto Colombia como Estados Unidos han ratificado los estatutos de la UNIDROIT y por consiguiente son miembros de la organización. Más información de la UNIDROIT, que mantiene ocupada en la preparación y promulgación de Convenciones Internacionales puede ser encontrada en internet en <www.unidroit.org/> [llamada "UNIDROIT Homepage"].

6 Ver en la Convención la Ley Uniforme de la formación de contratos para la Venta Internacional de Mercaderías, hecho en Julio 1, 1964, 834 U.N.T.S. 169

7 Ver en la Convención todo lo relacionado con la Ley uniforme de Venta Internacional de Mercaderías, hecha en Julio 1, 1964, 834 U.N.T.S. 107.

8 Aunque estas llamadas «Convenciones de Hogue» formalmente entraron en efecto para 8 naciones en 1972, los participantes en ambas oportunidades fueron casi exclusivamente representados por países de Europa Industrializada. Como resultado las naciones de otros sistemas legales y culturales mostraron poco interés en aceptar esas dos convenciones. Ver Martin L. Ziontz, su comentario llamado, *A New Uniform Law for the International Sale of Goods: Is It Compatible with American Interest?*, 2 Nw. J. INT'L L. & Bus. 129, 134 n.35 (1980) (mostrando que 19 de 28 estados participantes de la Convención de Hogue eran de Europa del Este).

9 UNCITRAL fue creada por Resolución 2205 de las Naciones Unidas en Asamblea General el 17 de Diciembre de 1966 con el fin de "promover la armonía y la unificación de las leyes de comercio internacional." G.A. Res. 2205 (XXI), 21 U.N. GAOR (1497th plen. mtg.) at 2 U.N. Doc. A/6396 (1966). Ver la nota No 2. UNCITRAL Homepage en internet, para mayor información.

10 Para un sumario oficial de la historia de cómo se redactó la Convención ver el Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Annex I, U.N. Doc. A/Conf.97/18 (1980), que se encuentra en conferencia. 178, U.N. Doc. A/Conf.97/19 [conocido como "Official Records"].

11 Este es el reflejo del preámbulo de la Convención que provee que «la adopción de la misma debe tomar en cuenta las diferencias sociales, económicas y legales con lo que se contribuirá a remover las barreras legales en el Comercio Internacional.»

1980 por las Naciones Unidas en Asamblea General en Viena, Austria, en la cual 62 naciones incluyendo Colombia tomaron parte unánime adoptando la Convención el 11 de Abril de 1980.¹² La Convención de las Naciones Unidas en Compraventa, entró entonces en vigencia en 1988 el 1 de Enero, después de que fué ratificada por Estados Unidos, Cuba, China e Italia, excediendo los requerimientos de diez estados miembros.

El éxito de esta Convención ha sido también un poco de sorpresa. En los once años que hace que entró en vigencia 56 naciones la han ratificado¹³ o por lo menos formalmente aceptado por lo menos a una velocidad de tres por año¹⁴. Este éxito puede ser medido no solamente por el número de países que la han adoptado sino por la diversidad de los países que la aceptaron. Como se anotó los miembros provienen de todas las regiones geográficas y de todas las ideologías políticas y todos los grados de desarrollo económico. La Convención de Naciones Unidas ha inspirado esfuerzos de unificación internacional de la ley en otras áreas del comercio internacional.¹⁵

El profundo significado de la Convención también radica en su naturaleza legal y posición en la jerarquía de autoridades jurídicas en un país¹⁶. La Convención no refleja una simple sucesión de principios ni tampoco un modelo legal que podría ser sometido a modificación por estados contratantes que tuvieran problemas legales internos. En vez de ello después de la ratificación o la aceptación de otro estado miembro, la Convención se aplica como una ley de contratación totalmente independiente que desplaza todos los principios de la ley interior por las relaciones contractuales dentro de su rango. Ciertamente, con las excepciones de una pequeña lista que la misma Convención trae, los estados están prohibidos de hacer reservaciones que limite aunque sea un efecto de la Convención o de sus principios sustantivos, en orden a asegurar la aplicación uniforme internacional.

B. Aspectos básicos de la Convención

1. Estructura General

La meta de la Convención de las Naciones Unidas es promover la certeza legal en la

12 Ver los records oficiales. El delegado a la Convención por Colombia se abstuvo de votar para adoptar la Convención en Colombia. Los reportes indican de todas maneras que la abstención de Colombia en la Conferencia de Viena, no reflejó ninguna objeción sustancial sino una decisión que esperaba ver cómo se desarrollaban los eventos en el futuro. Ver en alemán a Rolf Herber, Das VN-Übereinkommen über internationale Kaufverträge, RECHT DER INTERNATIONALEN WIRTSCHAFT (RIW) 601, 602 (1980).

13 Como una información puramente formal una nación puede ratificar, aceptar o aprobar la Convención, o adherirse a ella, dependiendo de si firmó la Convención originalmente en 1980 y llenó los requerimientos internos de la ley. Ver la Convención de Viena en la ley de los tratados, art. 11, 1155 U.N.T.S. 331 (1969)(en vigor En. 27, 1980). Ver también CISG art. 99(1), (2). Esta terminología formal no tiene ningún significado, a partir del momento en que una Nación exprese su aquiescencia de adherirse a la Convención. Ver Convención de Viena, arts. 14-16.

14 Hay una lista de Estados y de fechas de aceptación de la Convención publicado periódicamente por UNCITRAL. Ver nota 2.

15 Una vez se concluyó la Convención de las Naciones Unidas, conferencias fueron conducidas bajo el auspicio de UNIDROIT para los que adoptaron la Convención en inter alia, Agencias en el Comercio Internacional de Bienes (1983), Financiamiento y arrendamiento Internacional (1983), y en Factoring Internacional(1983), Los dos últimos han entrado en vigor. Todo esto puede ser consultado en UNIDROIT Homepage, nota 5. Subsecuentemente los esfuerzos de unificación de UNCITRAL concluyeron en el intercambio internacional de Pagarés y Letras de Cambio (1988) y la Convención de Garantías Independientes y Cartas de Crédito (1995). Ver UNCITRAL Homepage, nota 2. Trabajo continúa desarrollándose con el apoyo de UNIDROIT para sacar una Convención que toque los temas de seguridad en equipos grandes movibles; y se trabaja de manera conjunta con UNCITRAL en una Convención que toque el tema de financiamiento de bienes internacionales.

16 Muchos doctrinantes envueltos en la redacción del borrador de la Convención de las Naciones Unidas se dieron a la tarea con el auspicio de UNIDROIT, de proponer esos principios para contratos comerciales internacionales. Ver THE UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS, disponible en internet UNIDROIT Homepage, supra nota 5. También ver Michael J. Bonell, AN INTERNATIONAL RESTATEMENT OF CONTRACT LAW: THE UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS (1994).

compraventa de mercancías internacionales estableciendo un cuerpo uniforme de leyes para todos los países del mundo. Como se expresó la Convención no trata de mezclar las leyes de todos los países creando una nueva ley sino apartándose de la normatividad interina y creando un nuevo grupo de leyes de carácter mundial aplicable a todos los países, es decir es de carácter esencialmente internacional.

La Convención en si misma está estructurada en cuatro partes principales. La parte I define el campo de acción y los principios generales. La parte II y III respectivamente se dirige a la formación de los contratos y los derechos sustantivos y las obligaciones del comprador y del vendedor. Esta estructura de dividir los aspectos principales de la Convención en partes diferentes ha venido de las demandas (principalmente de los países escandinavos) que la Convención debe ser organizada para que los miembros puedan ratificar aunque sea solamente una parte de la misma. De este modo los redactores tuvieron la oportunidad de establecer reglas uniformes en un campo de aplicación determinado,¹⁷ particularmente: definiciones, principios generales, aplicabilidad, mientras le permite al Estado escoger solamente aquellas partes que no van en amplia y flagrante contradicción con su propia normatividad. La parte final (Parte IV) contiene los requerimientos diplomáticos referentes a la ratificación de la Convención, aceptación, etc.

2. Esfera de Aplicación de la Convención

EL capó de aplicación de la Convención está definido primariamente en las bases de la noción de 'internacionalidad', lo cual significa que ya sea que el contrato se realice con una o más naciones independientes o no, se determinará la internacionalidad según el lugar de los negocios de los estados envueltos en la transacción y no según si los bienes cruzan o no las fronteras.

Específicamente, el artículo I de la CISG exige que la aplicabilidad de la Convención será cuando las partes tengan un 'lugar de negocios' en diferentes estados y que ambos estados sean miembros de la CISG.¹⁸ Si por alguna razón una de las partes tiene más de un lugar de negocios, el artículo 10, provee que la locación relevante es la que sea 'más cercana' a donde se va a realizar el negocio y principalmente donde se vaya a desarrollar. Alternativamente la Convención también se aplicará si los principios primarios de Derecho Internacional Privado prevén la aplicación de la ley de un estado miembro contratante (si los lugares de negocios del comprador y el vendedor son diferentes)¹⁹. Para hacer énfasis el artículo I (3) de la CISG expresamente determina que ni la nacionalidad ni el carácter comercial o civil de las partes serán tomados en consideración para hacer estas decisiones.²⁰

17 Afortunadamente en los países Escandinavos como Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia, existe uniformidad precedente a la Convención motivo por el cual hacen uso de l artículo 92 con respecto a las reglas de la Parte II de formación de contratos. Ver Status de la Convención, supra nota 2. Ningún país hasta ahora se ha negado a aceptar la Parte III que gobierna los derechos del comprador y el vendedor.

18 CISG art. 1(1). El hecho de que las partes sean de diferentes lugares es irrelevante, sin embargo si ese hecho no aparece de la información disponible a las partes después de leídas las cláusulas del contrato. CISG art. 1(2).

19 La posibilidad de aplicación de la CISG basada en principios de Derecho Internacional no se aplica en las Cortes de Estados Unidos. Ello por un derecho contenido en CISG art. 95, los Estados Unidos (y algunos otros) hicieron una reservación después de ratificada la Convención. Con el crecimiento de los países que han aceptado la Convención este artículo cobra menos vigencia cada vez.

20 Ver Peter Schlechtriem, From Hague to Vienna: Progress in Unification of the Law of International Sales Contracts?, en LAS LEYES TRANSNACIONALES DE TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES 125, at 127 (Norbert Horn y Clive Schmitthoff, eds., 1982); Franco Ferrari, Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing, 15 J.L. Comm. 1, 23-25 (1995).

Los otros dos requerimientos para la aplicación de la Convención vienen de su naturaleza misma y no debe tomarnos por sorpresa. El primero de ellos el objeto de materia debe envolver necesariamente una compraventa,²¹ no un arrendamiento o permuta, de bienes muebles.²²

En contratos mixtos, esto es donde el vendedor se obliga con el comprador también a proveer servicios, la aplicabilidad de la Convención dependerá de los elementos que representen la "parte predominante" en la transacción²³. Finalmente, la Convención (de conformidad con el artículo 100 de la misma) no se aplicará si la transacción fue terminada antes de que entrara en vigencia para cualquiera de los países la Convención.

Algunas dudas que se crearon en lo referente a la intromisión de normas internacionales en las políticas internas de los estados miembros, llevó a los redactores a excluir del campo de aplicación de la Convención ciertos tipos de transacciones. Las más importantes de estas exclusiones incluyen las relaciones con los clientes. Específicamente, el artículo 2 de la Convención dice que la misma no se aplicará para el uso 'de una persona o de una familia'²⁴. Esta importante exclusión asegura que el objeto de la protección al consumidor se mantiene como un asunto de ley interna. El momento relevante para hablar de este tema es el del tiempo de la venta. Osea que si un bien

es comprado para uso comercial inicialmente y luego se muda este uso para el personal, esto no afectará la aplicabilidad de la Convención.

El artículo 2 de CISG excluye del campo de aplicación de la Convención cierto tipo de categorías de transacción. Específicamente en los artículos 2(d) a 2 (f) hace énfasis que la Convención no se aplicará a la venta de bonos de seguridad, títulos valores o dinero. Tampoco se aplicará a naves, aeronaves o similares, o a la electricidad. Adicionalmente todo lo que se compra en remate o con poder de abogado, está por fuera del campo de aplicación de la CISG de conformidad con los artículos 2(b) y (c). Estas exclusiones de la Convención provienen del temor de no querer interferir en asuntos internos en cada uno de los países miembros.

3. La importancia de la Autonomía de las partes y sus limitaciones

Uno puede decir sin temor a equivocarse que no hay provisión más significativa en la Convención que el artículo. Esa provisión establece que el principio fundamental de aplicabilidad de la Convención puede de conformidad con el artículo 1 que define una transacción internacional, obviarse y ambas partes decidir que no se aplicará. Similar a las demás provisiones de CISG los redactores dejaron el principio: «Las partes pueden excluir la aplicación de esta Convención

21 Ver Peter Winship, The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts, en *COMPRAVENTA INTERNACIONAL: LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS* (Nina Gaiston y Hans Smit, eds., 1984); Ferrari, supra nota 20, 54-55.

22 Ver Ferrari, supra nota 20, 55-56; Burghard Piltz, *INTERNATIONALES KAUFRECHT: DAS WIENER ÜBEREINKOMMEN VON 1980 IN PRAXISORIENTIERTER DARSTELLUNG* 8 (1993).

23 CISG art. 3(2). La Convención tampoco aplicará si el comprador se compromete a entregar «una parte sustancial» de los materiales necesarios para manufacturar bienes. CISG art. 3(1).

24 Sin embargo se aplicará cuando el vendedor alegue que al tiempo del contrato el no sabía que el uso era para una persona o una familia. CISG art. 2(a)

....” Como un reflejo de este poder «de autonomía de las partes» el consenso más fuerte de doctrinantes apoya que la exclusión no necesariamente debe ser expresa, pero que puede aparecer de implicaciones claras de las circunstancias que rodean el hecho (siempre que se refleje un acuerdo entre las partes).²⁵ Al mismo tiempo, una referencia a la ley del Estado de un miembro no será suficiente para excluir la aplicación de la Convención.²⁶

Al mismo tiempo un solo estado no puede decidir si se aplican o no las normas de la Convención, en este caso son ambas partes. Adicionalmente el mismo artículo 6 le delega a las partes el poder de ‘derogar’ o variar el efecto de la Convención o cualquiera de sus provisiones. De ello se ha llegado a la conclusión de que el carácter de las normas de la Convención es dispositivo. Osea que las normas allí contenidas son simplemente suplementarias y que por consiguiente se someterán a la voluntad de las partes.²⁷ Este poder y autonomía de las partes se extiende al punto de formación de las normas de contratación. De este modo la Convención permitirá, incluso promoverá la flexibilidad en los contratos de compraventa internacional. Esto lo hace permitiendo a las partes estructurar su relación libre de la rigidez y los mandatos

estrictos en el desarrollo y formación de su transacción.

Sin embargo, hay limitaciones importantes, en este poder extensivo de autonomía. Los redactores de la Convención de manera muy inteligente no dejaron a los comerciantes internacionales totalmente indefensos contra cualquier práctica abusiva e injusta que resultara de la explotación de los poderes de autonomía. La Convención de las Naciones Unidas se asegura en contra de cualquier norma inequitativa de dos maneras importantes. La primera es que la CISG en su artículo 4(a) cuidadosamente excluye del campo de acción de la Convención materias relativas a la validez del contrato o sus cláusulas. Mientras que hay razones poderosas y valederas para darle interpretación a estos artículos, su verdadero propósito es dejar a los Estados miembros poderes de regulación en lo referente a la capacidad mental, el fraude y asuntos similares que limitan con los poderes de regulación interna que tiene cada estado.²⁸

La segunda, y en mi opinión más apropiada, trae los medios para disciplinar conductas no equitativas y mentiras dentro de la Convención misma. De alguna manera y en lenguaje torpe la CISG en su artículo 7(1) requiere que la inter-

25 Ver Ferrari, *supra* nota 20, 80-84; Michael J. Bonell, Art. 6, in COMMENTARY ON THE INTERNATIONAL SALES LAW: THE 1980 VIENNA SALES CONVENTION (Cesare M. Bianca & Michael J. Bonell, eds. 1987) (llamado Comentario de Compraventa). Una referencia a exclusiones implícitas encontrada en un borrador de CISG artículo 6 fue borrada para evitar que las cortes encontraran acuerdos implícitos que podrían perjudicar a las partes. Ver., Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Prepared by the Secretary General, en los records oficiales, *supra* nota 10. Para una opinión en contrario – y en mi posición incorrecta – ver Isaak I. Dore & James E. DeFranco, A Comparison of the Non-Substantive Provisions of the UNCITRAL Convention on the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code, 23 Harv. Int'l L. J. 49, 53 (1982) (argumentando que un acuerdo expreso es requerido en esta materia).

26 Ver Peter Winship, International Sales Contracts under the 1980 Vienna Convention, 17 U.C.C.L.J. 55, 65 (1984); Bonell, Art. 6, a 56. Ver *supra* nota 25.

27 Ver Bonell, Art. 6, al 51, en Comentario a la Compraventa. *Supra* nota 25; Piltz, *supra* nota 22, at 64; Ferrari, *supra* nota 20, al 84-86.

28 Para un análisis más claro de la CISG art. 4(a) ver Helen Elizabeth Hartnell, Rousing the Sleeping Dog: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 18 YALE J. INT'L L. 1, 22-23 (1993). Ver también Peter Winship, Commentary on Professor Kastely's Rhetorical Analysis, 8 Nw. J. INT'L L. & Bus. 623, 636 (1988) (describiendo CISG el artículo 4, su validez y potencial de ser un «hoyo negro» dentro de la Convención).

pretación de las cortes de esta Convención deben velar por la necesidad de “promover ... la observancia de la buena fe en el comercio internacional.” Aunque estas provisiones aparecen limitadas, los conceptos emergentes entre los doctriantes reconocen la “buena fe” como un “principio general” que le da contenido a las obligaciones de las partes en la Convención.²⁹

Como resultado, el principio de buena fe puede ser usado por las cortes no solamente para interpretar las provisiones del Convención sino para disciplinar la conducta de las partes.³⁰ Muy importante para el éxito de la Convención, es este acercamiento que permite el desarrollo uniforme de los estándares internacionales de comercio en lo referente a las conductas inequitativas de algunos, de acuerdo con las normas diferentes en cada país.

4. Dos significativas ‘Provisiones Generales’: La interpretación y el papel de los usos en el comercio.

Antes de tratar las provisiones sustanciales importantes de la Convención algunos comentarios son apropiados en lo referente a ‘provisiones generales’. Estos artículos en la parte primera de la CISG y por consiguiente son aplicables a la Convención enteramente.

a) Interpretación y vacíos

La primera “provisión general” de trascendencia envuelve el compromiso novedoso de la interpretación ajustada y los suplementos a las provisiones expresas de la Convención. Semejantes esfuerzos para unificar la ley a un nivel internacional necesariamente crean una tensión con los regímenes legales fundados en ley nacional. El riesgo en esta materia es que las Cortes Nacionales progresivamente dejen de lado la meta de uniforme aplicación en una confianza a las normas no uniformes creando vacíos de ‘interpretación’.³¹ Como pasó con las convenciones anteriores, por consiguiente el aspecto de interpretación ha probado ser bastante controvertido en la redacción de la Convención.

La solución a este problema común se encuentra en el artículo 7, el cual provee tres elementos separados. El artículo 7(1) primero dirige la interpretación de las normas de la Convención a terminología de carácter ‘internacional’. Implícitamente se encuentra el término de autonomía de interpretación». ³² Dice que la interpretación de las normas debe alejarse de toda influencia de las leyes internas de los estados, e incluso de las técnicas domésticas de interpretación.³³

29 Ver por ejemplo a., Bonell, Provisiones Generales, 84-85, en el Comentario a la Compraventa, supra nota 25; Herber, Art. 7, a 94, en CISG-Kommentar, supra nota 4. Yo he escrito sobre este tema en un documento separado. Ver Michael P. Van Alstine, Dynamic Treaty Interpretation, 146 U. PA. L. REV. 687, 779-83 (1998).

30 Ver a Bonell, Provisiones Generales, a 84, en el Comentario a la Compraventa, supra nota 25 (declarando que la buena fe es también “necesariamente dirigida a las partes en cada contrato individual de compraventa”). Para una visión contraria en el asunto ver Franco Ferrari, Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law, 24 GA. J. INT’L L. 183, 214-15 (1996) (rechaza – incorrectamente para mi – el argumento de que el principio de buena fe puede imponer obligaciones adicionales a las partes).

31 Para ampliar la visión en este campo recomendamos ver a John O. Honnold, The Sales Convention in Action—Uniform International Words: Uniform Application?, 8 J.L. & COMM. 207 (1988); Michael F. Sturley, The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Will a Homeward Trend Emerge?, 21 TEX. INT’L L.J. 540, 542 (1986).

32 Honnold, supra nota 31, at 208; Ferrari, supra nota 30, al 200.

33 Ver Honnold, Tratados, supra nota 2, a 136 (“Para leer las palabras de la Convención en referencia a su ‘carácter internacional’ se requiere que estén protegidos contra una herencia internacional”); Bonell, Provisiones Generales, a 72-73, en el Comentario a la Compraventa, supra nota 25 (urgidos contra la confianza de «las reglas...tradicionalmente seguidas en la interpretación de legislación ordinaria doméstica”); Ferrari, supra nota 30, a 200-02 (argumentando en conta de “recurso contra las técnicas interpretativas empleadas bajo las provisiones de Derecho Doméstico”).

El segundo elemento requiere que la interpretación de la Convención debe propender por buscar “la uniformidad en su aplicación, lo cual es una necesidad.” La meta pues, es crear la uniformidad en la aplicación a través de una “fuerza gravitacional” de un cuerpo establecido de normas internacionales interpretando las provisiones de la Convención.

El elemento final en el artículo 7 de la CISG es tal vez el más significativo. El parágrafo 2 es un paradigma que dirige primariamente las dudas de interpretación para ser resueltas “de conformidad con los principios generales en los que se basó.” Cuando se encuentren vacíos, este elemento dirige al interprete a buscar el espíritu de la Convención a nivel internacional según los estados miembros.³⁴ La meta en este proceso es crear uniformidad en la aplicación de un pensamiento llamado “fuerza gravitacional” de un cuerpo establecido en Derecho Internacional interpretando las diferentes provisiones de la Convención.³⁵

El elemento final de la CISG es el artículo 7, quizá el más significativo. El segundo parágrafo dice que las preguntas que estén sin resolución en la Convención de manera expresa deben ser “arregladas de conformidad con los principios generales en los cuales se basó”. Cuando surjan los inevitables vacíos en la Convención debemos dirigirnos a buscar respuestas en el ámbito internacional, específicamente en los valores (por ejemplo “los principios generales”) reflejados en la Convención misma. Implícitamente en esta

concepción se encuentra la causa de la cohesión de la Convención que es la uniformidad de principios. De este modo, el artículo 7 de la CISG en su esencia adopta la interpretación del Código Civil muy común en Europa y América Latina. Una cláusula final del artículo 7(2) permite investigar en la ley interna respuestas que no sean claras después de haber conducido una investigación profunda en el cuerpo de la Convención. Sin embargo, la exigencia de tener en cuenta solamente la uniformidad legal internacional limita este principio de interpretación basado en las normas internas al máximo.

b) El papel de los usos y costumbres de Comercio Internacional

Dentro de los aspectos más controvertidos en la Convención se encuentra el papel de los usos y costumbres internacionales para definir los derechos y las obligaciones de las partes. Objeciones fueron escuchadas provenientes principalmente de los entonces países sociales y los del llamado mundo en desarrollo. Ellos decían que los usos y costumbres internacionales estaban exclusivamente erigidos para proteger los intereses del mundo industrializado.

Después de mucho debate, los redactores se pusieron de acuerdo en la provisión de usos y costumbres que se consagró en el artículo 9, que significa más por lo que no hace que por lo que hace.³⁶ En una clara posición que no permite el uso del reconocimiento de los usos y costumbres internacionales, como sucedía con las dos con-

34 Para conclusiones hay que remitirnos a Honnold, *Tratados*, supra nota 4, al 142-43; Herber, Art. 7, at 89, en *CISG Kommentar*, supra nota 4; Bonell, *General Provisions*, al 91, in *Sales Commentary*, supra nota 25.

35 Para mayor detalle al respecto hay que ver el análisis realizado en la interpretación “dinámica” para asegurar el éxito a largo plazo de la Convención mirar Van Alstine, supra nota 29, al 775-791.

36 Hubo algo de controversia en lo contenido en el artículo 9(1) sobre que las partes están obligadas “por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.”

venciones anteriores a ésta, en lo referente a que tengan efecto aún sin el consentimiento de las partes, solamente se aprecia que el mencionado artículo 9, permite que se usen con el implícito o explícito consentimiento de las partes. Aún así el artículo 9(2) provee que el uso de las costumbres no será una camisa de fuerza a no ser que sean éstas “conocidas ampliamente y regularmente practicadas” por las partes en esas transacciones. (No permite que sea nacional o regional en lo referente a usos y costumbres).³⁷

Por último, esta resolución es una victoria para los comerciantes internacionales que no sean industrializados. Sin embargo las partes desarrolladas pueden alegar precedentes en aplicación de las normas escritas en la Convención por sobre los usos y costumbres. El compromiso de la CISG artículo 9(2) asegura sin embargo el oscuro y unívoco lado de costumbre y usos que será aplicado solamente si son ampliamente conocidos y utilizados al nivel del comercio internacional.

SECCIÓN II:

Una mirada a las provisiones de carácter sustancial de la convención de compraventa de la ONU

Esta sección analizará el significado de las provisiones sustantivas de la Convención. Este breve resumen debe demostrar que la Convención no difiere de ninguna manera con los principios preestablecidos de derecho contrac-

tual en los códigos civiles más utilizados. Aunque existe responsabilidad algunas provisiones solamente dejan entrever de manera tímida compromisos (que hacen relación principalmente a la “batalla de las formas” que más adelante se discutirá). Desde mi punto de vista la Convención en si misma hace un esfuerzo significativo y por demás excelente en tratar de acomodar las diferentes legislaciones en lo referente a compra venta de bienes muebles.

A. La formación de un contrato según las normas de la CISG

Dado el nivel internacional de consenso en el tema, no es sorprendente que las normas de la Convención estén basadas en la tradicional ‘oferta y demanda’ además de la ‘aceptación’. Y una oferta válida en los lineamientos de la Convención debe reflejar una intención de adherirse a la parte que ofrece y las definiciones específicas y básicas de un contrato de compraventa. Particularmente la CISG en su artículo 14 define una oferta como la propuesta que concluye con un contrato que “es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.” La admonición que la oferta solamente «indica» un intento de obligarse, hace muy clara la importancia de la provisión de la Convención que define los estándares de la interpretación como un acercamiento al significado de la declaración de las partes.³⁸

El foco en los requerimientos de la definición se relaciona con el requerimiento común de que las

37 El artículo 9(2) inicialmente se refiere a los usos del comercio en que las partes los conocían o los «debieron haber conocido». Sin embargo, este lenguaje se somete a subsecuentes requerimientos anotados en el texto superior, la suma de lo cual es asegurar que un uso de comercio se aplicará solamente cuando refleje la intención «actual» de las partes.

38 Ver CISG art. 8. En general las reglas de interpretación en CISG artículo 8 requiere una búsqueda inicial para el actual intento subjetivo de las partes, y si llega a fallar esto se aplicará el conocimiento de una ‘persona razonable’ en la posición de receptor de la indicación de la aceptación de un tema. Estas reglas no difieren sustancialmente del acercamiento común en los Códigos Civiles.

partes deben estar de acuerdo por lo menos en los elementos esenciales de su relación (lo cual se conoce en Latín como "essentialia negotii". El artículo 14(1) trae elementales proposiciones de que una oferta válida debe identificar el sujeto del contrato (por ejemplo los bienes) y debe especificar o hacer provisiones para identificar la calidad y el precio.³⁹

Las otras reglas que gobiernan la oferta solamente con una excepción, la cual debe ser familiar para los juristas basados en el Código Civil, es que, primero: la oferta debe identificar los oferentes autorizados y segundo: la oferta no se considera efectiva hasta que no se hace la entrega (CISG art. 15). La diferencia comparativa con legislaciones civiles es que la oferta puede ser revocada si la revocación alcanza al interesado antes de que haya salido la mercancía (CISG art. 16(1)). La Convención sin embargo, provee protección al comprador si la revocación fue en un contrato que tenía irrevocabilidad o si ha actuado con suficiente confianza en la oferta (CISG art. 16 (2)).

Una "aceptación" bajo el artículo 18(1) de la CISG es definida como "toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta ...". Como protección para el comprador, ese artículo hace claro que el silencio o inactividad no puede ser interpretado como la intención de adquirir o la aceptación. De conformidad con nociones tradicionales la aceptación se hace

efectiva cuando alcanza al oferente,⁴⁰ siempre que sea en el tiempo estipulado, o por lo menos dentro de un "tiempo razonable"⁴¹. E incluso si la aceptación es tardía será efectiva de conformidad con el artículo 21 de la CISG si el oferente con base en ella está de acuerdo y envía la mercancía. Finalmente (CISG art. 23), un contrato se entiende formado cuando la aceptación de la oferta se hace efectiva como lo provee el artículo 18.

En contraste con estas reglas familiares, el tratamiento de la Convención de desviar la aceptación es meramente controvertible. El asunto específico acá es el de "la batalla de las formas" si un documento estandarizado para propósitos de aceptación contiene términos diferentes que amplían o disminuyen los que trae la Convención. Las diferencias severas entre los redactores en este aspecto en particular, permitieron un compromiso más bien pequeño que se refleja en el artículo 19 de la Convención, el cual adicionalmente falla en proveer satisfactoriamente una solución comprensiva a tan importante aspecto en transacciones comerciales internacionales modernas.

El artículo 19(1) primero establece la regla tradicional que una desviación en la aceptación constituye una forma de rechazar la oferta y salir con una contraoferta. El parágrafo 2 del artículo 19 parece limitar este efecto nocivo estableciendo que una respuesta para una oferta opera como válida aceptación si sus términos adicionales o

39 CISG art. 14(1) ("Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.")

40 Una indicación de intención según la Convención "alcanza" al dirigido "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." CISG art. 24.

41 CISG art. 18(2). Artículo 18(2) también dice que habiendo ausencia de prueba en contrario, se entenderá que una oferta oral debe ser aceptada inmediatamente. Donde la oferta, ya sea expresamente o por virtud de una práctica establecida entre las partes, permita la aceptación de una conducta, entonces se entenderá esta aceptación como efectiva a partir del momento en que "la actuación es hecha" CISG art. 18(3).

diferentes cubren solamente aspectos "inmateriales".⁴² Lo que el artículo 19(2) ofrece, sin embargo el 19(3) lo quita, porque define como "material" todos los términos que tengan relevancia in transacciones comerciales.⁴³

Entre otras cosas, esta solución deja sin claridad el efecto de la desviación en aceptación donde ambas partes rechazaron sus términos iniciales y procede a hacer las transacciones propuestas (ejemplo, bienes que han sido enviados y cancelados). Un grupo de doctrinantes de la Convención apoya el acercamiento tradicional a estos casos acerca de que la cantidad de actuación proveniente de una de las partes y permitida por la otra debe estar conforme a la última declaración hecha por el actuante (la regla de la "última oportunidad").⁴⁴ Otro grupo modernista aduce que el principio de autonomía de las partes requiere que los contratos solamente se basen en las cláusulas en que ambos contratistas están plenamente de acuerdo.⁴⁵

Una nota final referente a la formación de los contratos en cuanto a sus requerimientos de forma. De conformidad con la CISG, en su artículo 11, un contrato dentro del campo de acción de la Convención no necesita ser escrito, de hecho no necesita ninguna formalidad para su existencia. Ello ha provocado que algunos países, particularmente los que eran socialistas en el momento de la creación de la Convención

se sintieran incomprendidos, pero los artículos 12 y 96 permiten a los estados miembros declarar previa aprobación de la Convención que el artículo 11 no se aplicará a transacciones que se celebren en un mismo país.

B. Una visión general de los derechos sustantivos del comprador y del vendedor según la CISG

1. Obligaciones del vendedor

CISG en su artículo 25 al 88 define los derechos y las obligaciones del comprador y del vendedor para transacciones dentro del campo de acción de la Convención. La mayoría de estas provisiones aparecerán familiares para los juristas del sistema del Código Civil.

No es sorprendente, que las obligaciones básicas del vendedor incluyan la entrega del bien así como de cualquier documento que esté relacionado con el mismo. La Convención también plantea las reglas dispositivas de lugar de entrega y las obligaciones de transporte del bien, como también la noticia de la misma al comprador.⁴⁶

De algún modo más reglas de aplicación tienen que ver con las obligaciones del vendedor referentes a la calidad del bien objeto de contrato y de las obligaciones del comprador de noticiar al vendedor cualquier defecto que haya encon-

42 Hasta en el caso de alteraciones "no materiales" los presupuestos de aceptación no se harán efectivos si el oferente los objeta de manera puntual. Ver CISG art. 19(2).

43 Artículo 19(3) define como "material" todo lo que tenga que ver entre otras cosas con "el precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias."

44 Ver, e.g., Farnsworth, artículo 19, al 179, in Sales Commentary, supra nota 4; Clark Kelso, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Contract Formation and the Battle of the Forms, 21 COLUM. J. TRANSNAT'L L. 529, 554 (1983).

45 Esta es la posición del autor, Michael P. Van Alstine quien escribió la obra "Consenso, Dicenso y Obligaciones contractuales a través de las normas uniformes de compraventa internacional, Law, 37 VA. J. INT'L L. 1, 81-102 (1996).

46 Ver CISG artículos 30 al 32

trado. Brevemente el artículo 35 de la CISG obliga al vendedor no solamente a entregar los bienes que conforman las especificaciones expresas del contrato.

Adicionalmente crea obligaciones implícitas (frecuentemente conocidas como garantías estatutarias) de que el bien efectivamente sirve para lo que fue adquirido, teniendo en cuenta el concepto de uso ordinario y que estos propósitos los conoce el comprador y que adicionalmente el vendedor empacará el bien de manera apropiada.⁴⁷

La Convención sin embargo, le da al vendedor la oportunidad de resarcir toda inconformidad en los bienes antes de la fecha de entrega requerida siempre y cuando no le cause al comprador un inconveniente adicional o irrazonable (CISG art.37).

Finalmente el comprador está obligado a inspeccionar los bienes de manera puntual o de lo contrario pierde el derecho de reclamar si después se presenta cualquier inconformidad. En cualquier caso la Convención da dos años para hacer reclamo sobre los bienes adquiridos de este modo.⁴⁸

En referencia con los remedios para contrato roto por parte del vendedor, la Convención hace una distinción significativa entre el derecho del comprador de evitar el contrato completamente

y su derecho para obtener que le remedien la situación. Referente al último punto el comprador puede obtener todas las indemnizaciones del caso, incluidos los daños causados por el rompimiento.⁴⁹ De conformidad con esto las tradicionales nociones, como daños y perjuicios son medidos por la diferencia entre el precio del contrato y el precio de reemplazar los bienes. Si ello falla se tendrá el valor comercial de los bienes en el mercado (artículo 74-75). Donde los bienes no conformen el objeto del contrato el comprador puede hacer uso de sus derechos que por un lado le permiten la reducción del precio que debe al vendedor en un monto razonable. De manera significativa la Convención también adopta, según la opción del comprador, el acercamiento general de los códigos civiles a favor del requerimiento de cumplir o que pague la indemnización de perjuicios.⁵⁰

Adicionalmente el comprador puede declarar su total desacuerdo con el contrato (además de su derecho a la indemnización) en dos circunstancias: (1) cuando el vendedor cometa una "ruptura fundamental" la cual está definida en la CISG artículo 25 como la cual en la que "sustancialmente se priva" la parte de lo que esta amparada de recibir según las cláusulas del contrato⁵¹ y (2) en el caso especial en que los bienes no fueron enviados el comprador deberá fijar un periodo de tiempo razonable para que el vendedor le

47 Ver CISG art. 35(2)(a)-(d). La responsabilidad de la forma de un cosa para un propósito en particular hecha saber al vendedor no aplica si el comprador no confía o fue no razonable para él confiar en la habilidad y justicia del vendedor. El vendedor tampoco será responsable por ninguna obligación implícita si el comprador sabía o no pudo haber no sabido la falta de conformidad en el momento de la formación del contrato. CISG art. 35(3).

48 CISG art. 39. El vendedor pierde el derecho de confiar en la obligación del comprador contenida en los artículos 38 y 39, de la CISG. Sin embargo si la inconformidad es relativa a un hecho que el vendedor sabía o debió haber sabido por razones de su profesión u oficio y no lo hizo saber al comprador. CISG art. 40. Del otro lado el comprador está excusado por fallar en dar noticia al comprador de las fallas del producto si hay una "excusa razonable". CISG art. 44.

49 CISG art. 74. Ver también CISG art. 77 (referente a la mitigación de daños).

50 CISG art. 46. Como una concesión para los países del common law, esta regla no aplica en países donde el remedio de "actuación específica" no está garantizada en contratos similares. CISG art. 29.

51 CISG art. 49(1)(a).

pueda cumplir a satisfacción. El comprador pierde ese derecho si no hace la declaración correspondiente de manera puntual.

2. Obligaciones del Comprador

Las obligaciones básicas del comprador son como hemos dicho familiares para aquellos países que tienen el sistema del Código Civil e incluyen simplemente el pago de los bienes y la aceptación de entrega de los mismos.⁵² La Convención también contiene estándares de normas dispositivas acerca del lugar y la manera de pago, y la obligación del comprador de hacer esfuerzos razonables para que el vendedor le pueda entregar en debida forma.

En el evento de rompimiento por parte del comprador, la Convención otra vez distingue entre el derecho contractual a que se remedie la situación o la opción total de salirse del contrato. Igual que el comprador, el vendedor puede recuperar todos los perjuicios, incluyendo el lucro cesante y el daño emergente, así como los intereses también. El vendedor también tiene el derecho de reclamar el pago de la cosa tan pronto como se haya entregado, CISG artículo 64.

La CISG plantea el derecho del vendedor para declarar su desacuerdo con el contrato completo paralelamente al derecho que tiene el comprador. Generalmente el vendedor puede declarar su inconformidad total en los siguientes casos: (1)

en caso de una "ruptura fundamental" por parte del comprador; o (2) donde el comprador ha fallado en pagar los bienes dentro de un periodo razonable.⁵³ El vendedor nuevamente, puede perder el derecho de terminar con el contrato, siempre que no haga la correspondiente declaración en debido tiempo.⁵⁴

La Convención, finalmente, contiene reglas no controvertible que regulan el riesgo accidental de pérdida de los bienes o destrucción de los mismos, anticipando la ruptura del contrato por cualquiera de las partes y el tratamiento de los contratos de tracto sucesivo.

De manera significativa la Convención también contiene una regla comprensiva (muy común en la mayoría de sistemas legales) que exime a la parte de cumplir el contrato en el caso de impedimento por fuerza mayor o caso fortuito y que obviamente no fue previsible.⁵⁵

SECCIÓN III

Argumentos favorables para Colombia y otras naciones de Latino América referentes a la aceptación de la Convención de las Naciones Unidas

Si seguimos el análisis hecho en Secciones I y II pronto encontraremos argumentos a favor de la Convención.⁵⁶ Las dos primeras secciones

52 CISG art. 53. Una controversia sustancial existe referente a la ausencia de un precio expreso en el contrato. CISG artículo 14(1) requiere para la validez de la oferta por lo menos que esté "implícito" o que sea determinable; CISG artículo 55, determina por lo menos un estándar de "validez concluyente" en el contrato aunque "expresamente o implícitamente" NO defina el precio. Para analizar este conflicto por favor referirse a Honnold, Treatise, supra nota 4, at 199-203; Schlechtriem, Art. 14, at 132-33, in CISG Kommentar, supra nota 4.

53 CISG art. 64(1), con referencia al CISG art. 63.

54 CISG art. 64(2)(nuevamente definiendo las reglas detalladas de cuando la declaración es oportuna dependiendo de varias circunstancias).

55 CISG art. 79.

56 Colombia debe aceptar la Convención de las Naciones Unidas de 1974 en el Periodo de Limitaciones de la Compraventa Internacional de Mercaderías, que es un compañero de la Convención. Esta Convención Limitada también ha tenido aceptación mundial. Ver United Nations Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, U.N. Doc. A/Conf/63/15, reprinted in 13 I.L.M. 952 (1974); Protocol Amending the Convention, Annex II, U.N. Doc. A/Conf/97/18, reprinted in 19 I.L.M. 696 (1980). Estos dos documentos junto con una lista de los países miembros de la Convención pueden consultarse en UNCITRAL'S Homepage en internet. Ver UNCITRAL Homepage, supra nota 2.

brevemente examinaron la estructura y el campo de acción de la Convención así como los elementos básicos de las provisiones sustanciales. Con base en lo anterior, argumentaré una serie de razones valederas para que se propenda por la pronta aceptación de la Convención en interés de los estados Latinoamericanos, incluyendo por supuesto a Colombia y sus comerciantes internacionales y juristas. La primera razón es el éxito en sí misma de la Convención. Más de 55 países representando todas las áreas geográficas del globo, todos los grupos lingüísticos y etapas de desarrollo son una clara muestra de los favores de la Convención a los estados miembros. Esta larga cadena de países que han firmado la Convención es una evidencia perentoria de las bondades de la misma. La Convención es beneficiosa porque brinda una serie de facultades a los exportadores y manufacturadores que venden sus productos a naciones industrializadas, es igualmente provechosa para economías en subdesarrollo así como para países del núcleo.

Es igualmente prometedor el hecho de que hay consenso en que la Convención es un trabajo brillante y que beneficia particularmente a los países en vía de desarrollo. Como fue mencionado anteriormente, México, Argentina, Chile, Cuba, Ecuador, Venezuela, y hace unos meses Perú todos han aceptado la Convención. (España que es un país rico en tradición de Código Civil también ha aceptado la CISG desde hace más de diez años. Esto ampliamente confirma la aceptación de la Convención que va en pro de los intereses de los países miembros y sus relaciones comerciales y de importación y exportación.

Un segundo igualmente importante argumento, a favor de la Convención es que contiene ventajas prácticas para aquellos que la suscriben. Ese sería el caso de Colombia si se suscribiera. Para ventas internacionales en el campo de aplicación de la

Convención, la misma provee un ámbito neutral para problemas de leyes contractuales que envuelvan partes de diferentes países y diferentes sistemas jurídicos.

Este régimen neutral permite que las partes tengan en caso de disputa una solución preestablecida que ya todos conocen de antemano. En los casos en que los contratos no tienen normas de solución particularmente escritas el tema ya está cubierto.

Los principios de la autonomía de las partes establecidos en la Convención son más sencillos de entender que las soluciones que plantean las leyes internas de cada país. El artículo 6, garantiza a las partes la flexibilidad de excluir la aplicación de la Convención en caso de que decidan hacerlo.

La naturaleza internacional de la Convención también trae los beneficios prácticos que permiten a los abogados locales que le aconsejen a los exportadores Colombianos de toda clase de negocios que se están dando y que tal vez les convendría participar incluso fuera del territorio Colombiano. Esto es en contraste con el riesgo de que una ley doméstica gobierne transacciones de carácter internacional que envuelven legislaciones de otros países. Los Colombianos estarían en disposición de entrar a formar parte de una comunidad internacional de compra y venta de bienes regulados por una misma legislación que prevé toda clase de problemas y que se adelanta a las necesidades de las partes.

Los abogados Colombianos por consiguiente podrán constituirse en unos expertos en la Convención y por consiguiente podrán tomar casos de diferentes naciones o incluso aconsejar toda clase de compradores y vendedores de conformidad con los lineamientos de esta Convención.

Esto se aplica para las consultas durante los periodos de negociación, antes o después de los mismos. Y en cualquier caso las disputas están previstas en la Convención con su respectiva solución, lo cual también ahorraría tiempo y dinero.

Ello es de particular significado para las partes envueltas en relaciones comerciales y los abogados de naciones de habla hispana. El español es de hecho uno de los seis lenguajes en que la Convención ha sido impresa.

La nación alemana por ejemplo tiene el problema de que la Convención no se hizo en ese lenguaje y la traducción de los términos a dicha lengua es complicada porque no se sabe si corresponde a las ideas de la misma. En consecuencia los recursos para los países de habla hispana en relación con la Convención son ilimitados.

El texto de la CISG su jurisprudencia y bibliografía puede ser accesado a través de internet en Web.sites que se encuentran completamente en ese idioma incluido el UNCITRAL Homepage⁵⁷ y un lugar que la Universidad de España tiene dispuesto para tal fin.⁵⁸ El resultado de todos estos recursos ha hecho que la Convención sea cada vez más conocida y fácil de obtener una copia de la misma por todas las personas del mundo. En particular por aquellos países de habla hispana, más que cualquier otra lengua en el mundo.

De otro lado hay desventajas que también debemos considerar, de no llegar a ser aceptada la Convención. La primera es la ausencia de uniformidad en los países hispanohablantes, dicha uniformidad fue establecida ya por la Convención y ha sido aceptada por numerosos países de Sur América y Centro América ya mencionados. Colombia estaría excluida de las transacciones de un mercado común basado en la Convención.

Los costos potenciales de no suscribir la Convención en cuanto al uso de leyes foráneas, la consulta de las mismas, los viajes que representa para las partes y los abogados envueltos en el caso, son en oportunidades bastantes altos y podrían obviarse si hubiese suscrito la Convención el país del comerciante que tenga el problema. Adicionalmente, como ya hay Colombianos en otras partes del mundo realizando estas transacciones necesariamente podría presentarse el caso que envuelva a un Colombiano con problemas por un contrato celebrado bajo la órbita de la Convención siendo Colombia un país que no ha suscrito la Convención.

Una demora adicional en la aceptación de la Convención pone a los exportadores Colombianos en desventaja frente a los comerciantes que ya han celebrado el tratado y que manejan todas las provisiones de la Convención al dedillo. Esta desventaja ha hecho que cada vez más y más

57 Ver UNCITRAL Homepage, supra nota 2. UNCITRAL ha establecido un sistema conocido por su acronismo "CLOUT" (en su versión en inglés "case law on UNCITRAL texts" que corresponden a las decisiones recolectadas a través del mundo de asuntos que tengan que ver con la Convención de las Naciones Unidas en asuntos de comercio internacional. El secretariado de la UNCITRAL arregló entonces las traducciones de estas decisiones en los lenguajes de la CISG incluido el español y de ahí a todos los miembros de los estados participantes. Adicionalmente un índice de estas decisiones en español está en <<http://www.uncitral.org/sp-index.htm>>.

58 La Universidad Española de Carlos III de Madrid mantiene un website en <<http://www.uc3m.es/cisg>>. Otros recursos en español se encuentran disponibles en website of Pace University en los Estados Unidos en <<http://www.cisg.law.pace.edu>>, incluidos una bibliografía comprensiva en español en <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/biblio-spa.html>>.

países suscriban la Convención. Tradicionalmente, la misma Convención solicita que sea aceptada a través de todos y cada uno de los países de la América latina porque trae provisiones de alta conveniencia para los mismos.

Como quedó demostrado, por lo menos someramente en la sección II, los principios básicos que gobiernan la formación de los contratos y las obligaciones de comprador y vendedor con algunas pequeñas excepciones, están ampliamente contenidas en los códigos civiles de las naciones que guardan el sistema de ley escrita, Colombia entre ellos. Adicionalmente los redactores fueron particularmente cuidadosos al establecer un balance entre los intereses del comprador y del vendedor. Balance que no existe si las transacciones se rigen exclusivamente por normas de Derecho Privado de los países no miembros y que incluso ha provocado injusticias entre países industrializados y subdesarrollados. Un ejemplo de las consecuencias que podría llegar a suceder a un país que no haya suscrito la Convención se encuentra en las posiciones desfavorables que han demostrado las economías nacientes, sus índices de ingresos, etc. Si dejamos solamente a la fuerza de los usos y las costumbres los aspectos que los países no han legislado todavía en materia de comercio internacional estamos frente a una amplia desventaja por cuanto los países industrializados lamentablemente han establecido una carrera de hechos que no se consideran tan favorables para los países subdesarrollados pero que ellos no se encuentran en posición de replantear.

Aspectos de buena fe y fraude son también regulados, lo cual hasta ahora ha sido de muy difícil regulación en contratos que no se regulan por la Convención y que sin embargo son de carácter internacional.

Finalmente, la misma estructura y acercamientos de la Convención de las Naciones Unidas deben ser conocidas por todo jurista que se precie pues es de las pocas normas que han tenido aceptación mundial que se encuentra actualmente en vigencia y tiende a la unificación del comercio mundial.

Esto es tal vez más demostrado en el artículo 7 de la Convención. El cual se redactó como si fuere un artículo de un Código Civil en un estado que se regula por este tipo de legislación y que pide que en cualquier vacío se esté al espíritu de la Convención y a la intención de las partes. Ello y la aplicación de los principios generales permitirán a las cortes alrededor del globo terráqueo desarrollar una jurisprudencia uniforme de la cual no gozarán los países que no han suscrito la Convención aún. La Convención muy seguramente continuará haciendo historia, es pues el momento de unirse a ella.

Conclusión

Cualquiera puede decir sin temor a equivocarse que la Convención de las Naciones Unidas para el comercio Internacional de Mercaderías ha significado el esfuerzo más grande y más completo en la historia de la humanidad para unificar los estados en cuanto a legislación se refiere.

Desde esta perspectiva la Convención ha logrado brillantemente compaginar los sistemas legales del mundo con precisión y sin conflicto, entre ellos tenemos el Common Law y el sistema de códigos (particularmente el civil).

De la misma manera la Convención tienen un muy buen balance de combinación de tradición con normas modernas adaptándose a la necesi-

dad y a la evolución de los pueblos particularmente en lo que refiere al aspecto de comercio internacional.

El reto que ha tenido que afrontar semejante compilación de legislaciones diversas es por supuesto sustancial. La responsabilidad de aplicación del tratado está en cabeza de las cortes de las naciones y precisamente ese uno de sus más grandes retos así como también de su victoria, paradójicamente hablando (todavía no existe una corte suprema internacional en asuntos de comercio) que daría aún más poder de decisión a las autoridades que de ella hicieran parte.

Por oposición a estos retos la Convención tiene enormes beneficios de los cuales Colombia podría entrar a gozar a partir del mismo momento en que suscriba la Convención. El mundo cambia de manera vertiginosa, lo que hoy era conveniente para una parte en una compraventa comercial, mañana puede no serlo. Por eso es conveniente entrar a gozar de la aceptación mundial de la comunidad que ya ha firmado la Convención y que entre los estados miembros manejan un nuevo y mejor conjunto de reglas. Colombia puede hacer parte de la entrada al nuevo siglo de la mano de la Convención de las Naciones Unidas para el comercio internacional de mercaderías.