

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

RESUMEN: La presente recopilación sobre la Convención de Viena, adjunta información de doctrina acerca su nacimiento, ámbito de aplicación reconocimiento y rango jurídico por parte de los estados que lo han firmado y ratificado hasta la fecha, abarcándose el tema de los principios de interpretación de la convención.

Índice de contenido

1 DOCTRINA.....	2
a) Sobre el nacimiento de la Convención de Viena.....	2
b) Consideraciones sobre el estado de la Convención.....	3
c) Definición del Ámbito de Aplicación del Convenio de Vienna.....	6
d) Ámbito material de aplicación de la Convención.....	9
Compraventa.....	9
Mercaderías.....	9
Compraventas «internacionales».....	10
e) Los principios de interpretación de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías	11
Aspectos Introdutorios.....	12
El carácter internacional de la Convención.....	13
La necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.....	16
La necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.....	18
f) La aceptación por silencio en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: primera aplicación jurisprudencial.....	24
Antecedentes fácticos.....	25
El valor del silencio en la Convención de Viena de 1980.....	27
Una aplicación concreta del valor del silencio en la Convención.....	32
g) Reconocimiento de los Estados que los han firmado y ratificado... ..	35
Estado.....	35
Firma.....	35
Ratificación, adhesión, aprobación, aceptación o sucesión.....	35
Entrada en vigor.....	35

1DOCTRINA

a) Sobre el nacimiento de la Convención de Viena

[BRENES QUIRÓS]¹

"Tanto la importancia de esta Convención como su aspiración de promover la uniformidad internacional de la materia, se reflejan en que la misma fue redactada en seis idiomas: chino, ruso, árabe, francés, inglés y español. La Convención fue dividida en cuatro grandes capítulos: Ámbito de Aplicación, Formación del Contrato de Compraventa, Derechos y Obligaciones de las Partes y Disposiciones Generales.

En el capítulo de Disposiciones Generales, con el objetivo de ampliar el número de países adherentes o signatarios, se previó que los países al ratificarla puedan efectuar ciertas reservas en relación con los otros tres capítulos, pero admitiendo sólo aquellas reservas que autoriza expresamente la Convención.

También previó que, aquellos países en los cuales el contrato de compraventa debe redactarse por escrito, se podrían considerar no obligados por las disposiciones que se refieran al contrato de compraventa como contrato verbal.

La meta de la Convención de Viena es la creación de un derecho material de compraventa uniforme, que pueda ser aplicado en los Estados signatarios en lugar de las leyes nacionales, haciendo innecesaria la apelación a las normas de colisión del derecho internacional privado. Eso no significa reemplazar el derecho nacional por uno internacional unificado, sino que el derecho de compraventa unificado pretende ser aplicable para ciertas cuestiones de índole internacional, manteniendo, de esta manera, su importancia el derecho nacional en cuestiones de índole netamente nacional e incluso en asuntos internacionales en los que según las normas de Derecho Internacional Privado este resulte aplicable.

Siguiendo a Marzorati, el propósito de la Convención no es sólo asegurar un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional, sino también ofrecer reglas más adecuadas a las necesidades del comercio internacional que las legislaciones nacionales."

b) Consideraciones sobre el estado de la Convención

[GARRO]²

"La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante identificada como "la Convención" o "CISG") fue adoptada en Viena el 11 de abril de 1980. El último registro de la base de datos de las Naciones Unidas que hemos consultado indica que ha sido adoptada por cincuenta y dos países. Esto significa que más de dos terceras partes de la población del globo han aceptado a la CISG como el conjunto de reglas unificadoras que regulan la parte más significativa de su comercio internacional. Esto significa que la Convención ha tenido un éxito considerable en sus casi veinte años de vida.

Tal grado de aceptación representa una vigencia internacional significativa para una Convención que incorpora normas de derecho uniforme en materia mercantil. Esta presencia de la CISG no tiene casi parangón con otros tratados elaborados por UNCITRAL, a excepción de la Convención de Nueva York de 1958 sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros que ha sido adoptada por casi noventa países.

¿Cuáles son las razones que han producido este consenso internacional?. Fundamentalmente el hecho de que es el resultado de un largo proceso de redacción en el que participaron una gran variedad de países. La doctrina ha expuesto reiteradamente los motivos por los que la CISG ha desplazado a los dos textos producto de la Conferencia de La Haya de 1964: la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales - conocida como "LUVI"- y la llamada Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos de Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales - conocida como "LUF". Estos textos fueron elaborados fundamentalmente por países de Europa occidental, por lo tanto el resultado no fue consensuado por parte de los Estados Unidos de Norteamérica y de los países de menor nivel de industrialización. Además, tanto la LUF como la LUVI generaron dudas importantes respecto a su aplicación aún entre los propios firmantes.

La Convención ha sido aceptada por países de todas las tradiciones jurídicas, desde las legislaciones codificadoras de corte civil romanista y el common law, pasando por aquellos con fuerte influencia del derecho islámico. Ha sido adoptada por países de economías planificadas y centralizadas, como así también por los que propagan un acendrado capitalismo liberal sin intervención estatal; por países cuya economía depende fundamentalmente de la exportación de materias primas como por aquellos cuya fuente de recursos más importante es la exportación de bienes manufacturados con un alto componente tecnológico. La CISG es derecho vigente en países de larga tradición democrática y también en países de tradición autocrática que transitan un frágil proceso de transición democrática. Este crisol de ordenamientos jurídicos en el texto uniforme de la CISG sólo pudo lograrse a través de compromisos. Aunque éste es precisamente su punto más vulnerable, constituye a la vez uno de los pilares sin los cuales difícilmente hubiera sido posible obtener un reconocimiento tan difundido.

La CISG fue más lejos que un proyecto reunificador de aproximaciones diversas a la compraventa de bienes muebles corporales. En primer lugar, adoptó una modalidad vinculante distinta a la utilizada por los textos aprobados en las Conferencias de La Haya, produciendo un texto de ineludible aplicación al entrar en vigor (a menos que, claro está, sea dejada total o parcialmente de lado por las partes o que los países contratantes hicieran expresa reserva a alguna de sus disposiciones). El resultado fue un tratado inmediatamente aplicable ("self-executing"), transformándose en el derecho interno de la compraventa internacional. Así, en un contrato de compraventa que cumple con los escasos factores de internacionalidad que señala su primer artículo, si las partes guardan silencio sobre la ley aplicable, o declararan aplicable la ley de un Estado parte, será regulado por la CISG y no por el derecho doméstico de la compraventa. Si el abogado argentino cree haber ganado las negociaciones sobre el derecho aplicable con el abogado de la parte contraria, por haber insertado una cláusula donde dice que "el derecho argentino será aplicable", grande será su sorpresa cuando descubra que el derecho argentino aplicable es precisamente la CISG y no las normas sobre compraventa incorporadas al Código Civil y Código de Comercio argentino que conocía desde su paso por la Facultad de Derecho.

Hay un elemento adicional que explica la amplia adhesión que ha despertado la CISG que consiste en un esfuerzo genuino por

difundir la jurisprudencia elaborada sobre sus disposiciones a fin de lograr un consenso internacional genuino para interpretar y aplicar este instrumento bajo pautas hermenéuticas armónicas. Se puede advertir en la lectura de casi trescientas decisiones jurisprudenciales - las que se multiplican con rapidez en todo el mundo-, el deseo de interpretar la CISG conforme sus propias reglas internacionales de interpretación, por lo general mucho más flexibles que las domésticas.

El éxito de esta aceptación se debe también a aquellos que han contribuido a promocionarla desde diferentes foros, miembros de un club que nunca fue creado por el cual propagan la enseñanza y la aplicación de este valioso instrumento internacional. Albert Kritzer desde su Instituto para el Comercio Internacional en Pace University (White Plains, Nueva York, EEUU) ha creado una catedral jurídica para la CISG, organizando cursos, seminarios, debates y competencias "moot" y debates, integrando la CISG en una formidable base de datos por Internet; El profesor Michael R. Will en Ginebra, quien ya lleva reseñados más de cuatrocientos fallos y la creciente bibliografía sobre CISG; Claude Witz en Saarbrücken desde el Centro de Estudios Europeos, en la frontera franco-alemana, organiza conferencias, una base de datos y mueve al mundo francófono; en Alemania Burghard Piltz actualiza anualmente la jurisprudencia sobre CISG, que el profesor Peter Schlechtriem ha organizado en otro banco de datos con la copiosa jurisprudencia alemana que también puede consultarse por el Internet; Michael-Joachim Bonnell de UNIDROIT también ha compilado una base de datos UNILEX; el profesor Harry Flechtner sigue la jurisprudencia de los tribunales norteamericanos desde la Universidad de Pittsburgh; la Universidad de Cornell se ha lanzado con la edición de una revista jurídica dedicada exclusivamente a CISG; y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (más conocida por sus siglas en inglés, UNCITRAL) continúa con su recopilación y difusión de sentencias sobre CISG. Tampoco debe olvidarse en el mundo hispanoparlante la contribución pionera del desaparecido jurista mejicano Jorge Barrera Graf, quien prologó nuestro libro, y de la joven profesora de la Universidad Carlos III de Madrid, María del Pilar Perales Viscasillas, quien ha preparado la base de datos España y Latinoamérica sobre sentencias redactadas en lengua española que se refieren a la CISG y otros instrumentos del derecho comercial internacional.

A pesar de este promisorio panorama a nivel universal, en el ámbito regional latinoamericano todavía hay ausencias significativas en la CISG. Dentro del área del Mercosur, sólo

Argentina y Chile (país asociado al Mercosur) han ratificado la Convención. En el ámbito subregional del Pacto Andino, solamente el Ecuador ha adoptado la Convención. No es fácil precisar las razones por las cuales otros socios comerciales importantes en América Latina se resisten a ratificar la Convención de Viena y cabe presumir que son la fuerza de la inercia o el desconocimiento, más que razones puntuales de conveniencia, las que retrasan la adopción de la CISG por parte de la mayoría de los países de esta región.

En un mundo poblado de guerras y conflictos, siguen siendo aplicables las recetas que al finalizar el siglo XVIII anticipaba Emmanuel Kant en su obra "Para la Paz Perpetua" (Zum ewigen Frieden) y que constituyeron un verdadero anticipo de lo que en el futuro serían las grandes entidades transnacionales como la Unión Europea e instrumentos internacionales como la CISG: la mejor garantía de una paz duradera se encuentra en el mundo del comercio y el intercambio internacional armónico entre los pueblos."

c) Definición del Ámbito de Aplicación del Convenio de Vienna

[SIERRALTA RÍOS]³

"La Convención considera que es internacional el contrato y las formas que ella define como tal, o sea aquel en que haya sido manifiesta la localización de los establecimientos en Estados diferentes. Luego es un contrato comercial nominado que deliberadamente elude la palabra domicilio.

Eugenia Christina de Jesús Zerbini señala que la Convención no hace ninguna distinción en cuanto al carácter civil o comercial de la venta. Pero lo consideramos innecesario pues se refiere a operaciones internacionales y para mayor abundamiento expresamente indica la Convención que no se aplica a los contratos de venta al consumidor, ni a las ventas judiciales; luego son al intermediario es decir al comerciante, con un interés patrimonial.

Para precisar aún más el campo de aplicación, la Convención exige alternativamente o que los Estados se encuentren vinculados al

texto o que el conflicto de jurisdicción conduzca a la aplicación de la ley de un Estado miembro. En el primer caso la Convención se aplica independientemente de las reglas de Derecho Internacional Privado sobre jurisdicción lo que significa que si los dos Estados son miembros ésta aparece como *lex confracfusque* se impone a las reglas de conflicto de los países miembros. En el segundo caso, si el Estado indicado por la regla de conflicto de jurisdicción estuviere adherido a la Convención, ésta es parte de su Ordenamiento y en tal razón, las normas que de ésta deberían ser aplicadas adquieren un carácter especial para las ventas no exclusivamente nacionales.

La Convención tiene una reserva contenida en su artículo 95 que prevé la posibilidad de que cualquier Estado al momento de adherirse a la Convención manifieste que no quedará obligado a lo dispuesto en el párrafo b del inciso 1) del artículo 19 (cuando las normas del DIP prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante). Es decir, que solo se admitirá la vigencia de la Convención cuando únicamente los Estados sean contratantes. Siendo entonces que el único elemento de conexión sería el de que los Estados entre los que se realiza el contrato sean miembros de la Convención. Lo que dejaría entrever el problema de la naturaleza del presupuesto de aplicación de la Convención. María Angela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos dicen que si con esta disposición se buscara apenas reafirmar la validez de las reglas de conflicto generales de cada orden jurídico no se justificaría la reserva del artículo 95, bien como las propuestas de eliminación y de alteración del subinciso b del artículo la sugeridas en la Conferencia de las Naciones Unidas.

La reserva contenida en el artículo 95 irá a reforzar el entendimiento de la Convención cuando se integre en los sistemas jurídicos internos como un derecho especial que regule sólo la compraventa internacional y en término de conflictos de jurisdicción, porque se configuran reglas especiales para la delimitación de su campo de aplicación en el espacio. Luego, si un Estado no hiciera uso de las reservas previstas en el antedicho numeral significará la admisión de un *ius commune* de compraventa internacional pues estaría sustituyendo las reglas internas.

La Convención se aplica exclusivamente sobre la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos de las partes intervinientes, pero no respecto de la validez del contrato, ni de sus efectos en la propiedad de las mercancías, ni de la responsabilidad penal del vendedor por las lesiones o muerte que causaren las mercancías a una tercera persona (arts. 4 y 5 de la Convención). Esta circunstancia ha llevado a algunos juristas, Eugenia de Jesús Zerbini, entre otros a plantearse la interrogante "... si una otra ley no deberá regular los demás puntos por ella

no regulados, y, en consecuencia si no conduciría, el nuevo texto, a una discusión técnica difícil (áépeqage) a más de una ley nacional?"

El citado numeral evita entrar en el discutido campo del momento de la transferencia de propiedad que tiene regímenes dispares en los diferentes órdenes jurídicos nacionales.

Así el Código alemán en su artículo 929 exige además del contrato obligacional para el caso de bienes muebles la conclusión de otro negocio jurídico de disposición destinado a la tradición del Derecho Real. El artículo 408 del C.C. portugués, por el contrario, consagra el principio de transferencia de derechos reales por mero efecto del contrato.

En el Perú el artículo 947 del Código Civil señala que la transferencia de propiedad de una cosa mueble se efectúa con la tradición a su acreedor.

De igual manera el Derecho Positivo argentino en sus artículos 1417 (título III, Del contrato de compraventa) y 577 del C.C. que expresa: "Antes de la tradición de la cosa, el acreedor no adquiere sobre ella ningún derecho real".

En la República Dominicana, el contrato de compraventa es perfecto entre las partes y la propiedad queda adquirida de pleno derecho por el comprador, respecto del vendedor, desde el momento en que ambas convienen en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada, aunque el segundo no haya sido pagado. La propiedad de las mercancías vendidas pasa desde el momento del acuerdo de voluntades entre el vendedor y el comprador hacia el patrimonio del comprador, lo cual conlleva, en principio, el traspaso de los riesgos al comprador (art. 1583 del Código Civil de la República Dominicana). Finalmente el artículo 6 de la Convención prevé la posibilidad de que las partes excluyan la aplicación del texto legal, derogar cualquiera de sus disposiciones, o, incluso, modificar sus efectos. El referido numeral dice: "Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos". De esa manera la Convención se inserta dentro del principio de la libertad contractual pues se puede pactar la utilización plena, parcial o limitada de los términos convencionales sin que ello impida el uso o aplicación de los otros extremos del texto jurídico. Esa libertad de modificación sólo tiene el límite dispuesto en el artículo 12 de la Convención concerniente a la forma escrita del contrato."

d)Ámbito material de aplicación de la Convención

[DIEZ-PICAZO]⁴

“La compraventa de mercaderías constituye el ámbito objetivo o material de aplicación (Gegenstandlicher Anwendungsbereich) de la CV de 1980. En ella, no se define, pese a su importancia, ninguno de ambos términos.

Compraventa

Del contenido de la reglamentación convencional –en especial los arts. 30 («Obligaciones del vendedor») y 53 («Obligaciones del comprador»)–, se infiere, sin duda, que por compraventa se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptados y la transmisión y apropiación de bienes.

Quedan, pues, inicialmente comprendidas por la Convención no sólo todas las modalidades de contratos internacionales en que se cambia cosas por dinero, sino también ciertos contratos mixtos, como, por ejemplo, los contratos de arrendamiento y compra (Mietkaufvertrage) o de leasing con opción de compra. Están, en cambio, excluidos, según el tenor literal de la Convención, los contratos de permuta, que, en el comercio internacional, tienen una importancia mayor que en el comercio interno.

Mercaderías

Son mercancías, a efectos de la Convención, las cosas corporales de naturaleza mueble de todo tipo, como, por ejemplo, automóviles, maquinaria, programas de ordenador, fruta o libros. Como sucede, por ejemplo, en la venta de cosecha futura, las cosas objeto de la misma deben tener naturaleza mueble al tiempo de la entrega, no de la conclusión del contrato. Aun cuando puedan ser objeto de compraventa, quedan, por consiguiente, excluidos de la Convención las empresas, los bienes inmuebles, así como los derechos

incorporales [por ejemplo, cesiones de créditos, los denominados derechos (patrimoniales) de autor o las licencias de patentes].

Compraventas «internacionales»

De la propia denominación de la Convención de Naciones Unidas elaborada en Viena luce con claridad meridiana que sus autores quisieron restringirla a la compraventa-internacional de mercancías. Se trata, dicho con otras palabras, de un tratado internacional, cuyo articulado contiene una reglamentación específica para determinados supuestos de tráfico externo, formada por normas materiales especiales de Derecho internacional privado. Sólo en sentido lato, puede decirse que la CV es un Derecho uniforme de la venta con vocación mundial, puesto que resulta preferible técnicamente reservar dicha expresión a aquellos supuestos en que la normativa internacionalmente elaborada contiene normas que son también aplicables a los supuestos de tráfico interno, como, por ejemplo, los Convenios ginebrinos de 1930 sobre letra de cambio y pagaré a la orden.

La CV, en definitiva, no es aplicable a las compraventas internas. Disponiéndolo así se quiso simplificar en aras de su aceptación, pensando que los Estados estarían más dispuestos a vincularse por ella y su difusión sería mayor. Pero esto no significa que muchos de sus preceptos no sean aptos también, si se quisiera, para disciplinar las compraventas internas. Es más que probable –y, de hecho, ya está sucediendo– que, como advierte un intérprete cualificado de la CV de 1980, su entrada en vigor provoque una oleada de estudios comparados sobre la compraventa en los distintos países y se forme así una doctrina solvente, que pueda ser aprovechada para ulteriores reformas de los ordenamientos nacionales en la materia.

Limitada su aplicabilidad a las compraventas internacionales, importa ante todo precisar en qué puede consistir esta internacionalidad. Obsérvese, sin embargo, que no se trata de definir cuándo un contrato, en general, o una compraventa, en particular, son internacionales, cuestión ésta de dogmática jurídica que ha ocupado a la doctrina con varias posibles respuestas, sino de algo más modesto y preciso: determinar cuáles son las compraventas internacionales comprendidas en el texto articulado de la CV. Esta suministra al intérprete dos criterios a este respecto, que, formulados grosso modo, son la exigencia de que las partes de la compraventa tengan sus respectivos establecimientos en Estados diferentes (art. 1.1) –criterio

objetivo– y la irrelevancia, a este respecto, de la nacionalidad del comprador y del vendedor (art. 1.3) –criterio subjetivo–. De ellos, especialmente el primero requiere ciertas precisiones.”

e) Los principios de interpretación de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías

[GALÁN BARRERA]⁵

Presentación

“La cuestión de los principios de interpretación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías ha sido, de alguna manera, una asignatura soslayada por la doctrina especializada en compraventa internacional de mercaderías, no empuja la existencia de varios artículos monográficos sobre el particular. En efecto, tales publicaciones escasamente establecen una aproximación temática que no logra, con todo, suministrar una visión edificadora y satisfactoria de tan significativa función hermenéutica.

Interrelacionados entre sí, los principios de interpretación obedecen al criterio de los redactores de la Convención y a los propósitos consignados en su preámbulo, en el sentido de pretender tener un influjo orbital, de constituirse en un esquema regulatorio homogéneo que, sin irrespetar la vigencia y características de los ordenamientos jurídicos internos, propende por la aplicación análoga de su normatividad.

El carácter internacional y la aplicación uniforme de la Convención, aunados a la necesidad de garantizar que en las transacciones internacionales se observe el postulado de la buena fe, ameritan un estudio académico más profundo con el objeto de describir su marco referencial y de perfilar sus repercusiones en

el mundo del Derecho.

El propósito que anima a este ensayo es el de sugerir una explicación a cada uno de los principios interpretativos, delineando su contenido y elucidando no solo su alcance hermenéutico sino también su potencial regulatorio de situaciones concretas que pudieran llegar a surgir con ocasión de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Aspectos Introdutorios

La interpretación de la Convención tiene por objeto determinar el alcance y sentido de los términos que en ella se utilizan. Sus redactores no establecieron de manera expresa los métodos para adelantar tal operación, sino unos principios que, en líneas generales, configuran un 'sistema autónomo de interpretación' acorde con las exigencias de su naturaleza internacional, contextualizando la labor hermenéutica lejos de la órbita de acción de los ordenamientos jurídicos internos de los Estados contratantes, con el fin de evitar los peligros de interpretarla con base en las peculiaridades provenientes de un derecho nacional.

Así, en primera instancia, se examinará el carácter internacional de la Convención destacando cómo al respecto se rehuye la consulta a los ordenamientos jurídicos internos; acto seguido, se vislumbrará la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación resaltando la función que en ello desempeña la doctrina y la jurisprudencia internacionales y, finalmente, la necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional, realzando la forma en que su aplicación se ha desplegado hacia distintas fases del iter contractus, superando el escueto entorno interpretativo.

Los principios de interpretación de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de

Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante la Convención) en el artículo 7 párrafo 1º del Capítulo 2 de su Parte I, se refiere de manera expresa a sus principios de interpretación, así:

Artículo 7

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

Son tres los principios interpretativos de la Convención:

- Su carácter internacional
- La necesidad de promover la uniformidad en su aplicación
- La necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional

A pesar de ser verdad irrefutable que entre ellos existe un elevado grado de comunicabilidad, no deben mirarse como un único concepto. Por ello, a continuación se examinarán de manera individual, estableciendo un correlato con disposiciones similares contenidas en los Principios de Unidroit para los Contratos Comerciales Internacionales y los Principios de Derecho Contractual Europeo.

El carácter internacional de la Convención

La Convención tiene un definido rasgo internacional, demarcado por sus antecedentes (LUCI y LUF), por los documentos oficiales de la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional <CNUDMI/UNCITRAL> (oficial records de la conferencia diplomática y yearbooks de UNCITRAL), por el propósito señalado en su preámbulo de contribuir a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropezaba el comercio internacional y la promoción de su desarrollo, por el complejo proceso diplomático

y jurídico en su elaboración, por su ámbito de aplicación y por el rico acervo de experiencia internacional construido en estos últimos cinco lustros

Desde la perspectiva hermenéutica, dicho carácter internacional le impide al intérprete aplicar técnicas o conceptos provenientes de los derechos internos que encaminarían su labor a la ineficacia. Más aún, sería inocuo utilizar términos o conceptos de los ordenamientos nacionales en la tarea interpretativa, puesto que ellos podrían no tener el mismo significado o alcance que usualmente tienen al ser extrapolados a la instancia internacional. Y viceversa. Los términos o conceptos de la convención internacional si bien pretenden tener un alcance neutral, dado que por lo general son empleados preferentemente luego de un delicado proceso de negociación y como resultado de un compromiso, podrían no corresponder de manera equivalente a nombres similares pero con significados diferentes -- des faux amis -- en un específico derecho nacional.

En este orden de ideas, interpretar teniendo en cuenta el carácter internacional de la Convención le implica al hermeneuta buscar la solución a los problemas planteados dentro de un contexto, bajo una perspectiva y con un criterio netamente internacionales. De ahí que la doctrina haya afirmado que la Convención optó por un 'sistema autónomo de interpretación'. Ello supone efectuar la labor interpretativa de acuerdo con los objetivos, propósitos y principios generales de la propia Convención. A este respecto, resulta pertinente evaluar la actitud de los redactores de la Convención al establecer su carácter internacional, como un primer peldaño de la escala interpretativa de su texto, en la medida en que ella se puede considerar como una remisión tácita a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969.

En sus artículos 31, 32 y 33 respectivamente, la Convención de 1969 contempla la regla general de interpretación de los tratados, los medios de interpretación complementarios y la interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas.

La regla general prevé cuatro tipos de interpretación y tres criterios interpretativos. Así, en primer término se atiende a una interpretación gramatical basada en un criterio objetivo en donde prima el sentido corriente que haya de atribuirse a los términos

del tratado en el contexto de éstos y teniendo en cuenta su objeto y fin, vale decir, fundado en un criterio teleológico. Asimismo, se visualiza una interpretación contextual en la que el contexto se toma en un sentido amplio, comprendiendo más allá del texto, preámbulo y anexos, todo acuerdo concertado entre las partes que se refiera al tratado y todo instrumento formulado por alguna de las partes con ocasión de la celebración del tratado. También se contempla una interpretación auténtica que comprende las declaraciones de las partes, como el acuerdo ulterior acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones e igualmente, una interpretación cuasi auténtica reflejada en toda práctica seguida con posterioridad en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado y lo dispuesto por otras normas de Derecho internacional aplicable entre ellas. Finalmente, se tiene en cuenta recurrir a la intención de las partes si resulta que a un preciso término hay que darle un sentido especial, como expresión del criterio subjetivo.

Los medios complementarios de interpretación hacen relación a opciones adicionales que pueden ser empleadas en la labor interpretativa, particularmente la consulta de los travaux préparatoires, que configuran la historia legislativa correspondiente y el acudir a las circunstancias específicas de celebración de los tratados.

Por último, la interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas es un criterio también aplicable a la Convención de 1980, lo que equivale a decir que el texto hace fe en cualquiera de los seis idiomas oficiales en que ella fue redactada, los cuales son del mismo modo auténticos, presumiéndose, entonces, que los términos consignados tienen igual sentido en cada una de dichas versiones.

Con todo, no puede perderse de vista que el carácter internacional de la Convención guarda íntima relación con la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación, evidenciándose, entonces, cómo estos dos principios interpretativos se retroalimentan y se complementan funcionalmente, existiendo entre ellos "[...] una perfecta sinonimia [...]" que garantiza la producción de los efectos pretendidos por los redactores del instrumento jurídico internacional.

Resulta pertinente concluir con una rápida mención a los Principios para los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT, particularmente a su artículo 1.6 numeral 1), en la medida en que en ellos se repite la fórmula del artículo 7 párrafo 1º de la Convención de tener en cuenta su carácter internacional para efectos de su interpretación. De esta manera, al conjugar los dos cuerpos normativos en este punto, resulta plausible concluir que los Principios acuden como auxiliar interpretativo de la Convención, dado que ambos instrumentos jurídicos se ubican en un mismo contexto que, lejos de generar desarticulación hermenéutica, por el contrario, ofrece plenas garantías de seguridad y eficiencia.

La necesidad de promover la uniformidad en su aplicación

Acorde con la intencionalidad plasmada en el preámbulo, la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación es un principio interpretativo que responde a un planteamiento de lógica jurídica que guarda, además, perfecta coherencia con el ya predicado carácter internacional de la Convención.

En efecto, la única manera como un instrumento jurídico de las características de la Convención puede tener el influjo uniformizador ambicionado es garantizando, precisamente, que su aplicación sea invariable en cualquier escenario en que sea empleada, buscando siempre que su utilización sea homogénea y armónica, con lo cual la pretendida estandarización normativa, en verdad, pueda ser una realidad.

Existe una correlación entre la promoción de la uniformidad de la Convención y el carácter autónomo de su propia interpretación, en la medida en que al centrar la labor hermenéutica en su propia contextura se descarta cualquier posible desviación interpretativa hacia los derechos domésticos, pues ellos no pueden asegurar la unidad material de su alcance, la articulación de su sentido, su entendimiento indistinto, en fin, la certera y pareja identidad de su eficacia regulatoria. Por el contrario, permitir que los intérpretes (en especial los jueces y tribunales nacionales) pudieran acudir o recurrir a las técnicas interpretativas de los derechos internos traería como consecuencia un efecto indeseable que diluiría la uniformidad lograda al elaborar la Convención, toda vez que se perdería el rasgo unívoco de su aplicabilidad,

generándose una superflua inseguridad en el entorno jurídico internacional.

Ahora bien, esa interpretación uniforme se ha venido logrando y consolidando mediante la interrelación de tres mecanismos independientes que cumplen el mismo cometido. El primero de ellos es la jurisprudencia elaborada por los tribunales de los Estados contratantes y por los tribunales de arbitramento internacionales. El segundo de tales mecanismos es la abundante producción doctrinaria generada en las dos décadas pasadas alrededor de la Convención y sus materias afines. Y el tercer mecanismo es la historia legislativa de la Convención.

En relación con la jurisprudencia sobre la Convención, cabe señalar que a pesar que no se vislumbra como factible la constitución de un tribunal internacional con competencia judicial internacional para interpretar unitariamente o, llegado el caso, para unificar las diversas interpretaciones del texto convencional, sí ha sido recurrente la consulta a jurisprudencia extranjera por parte de tribunales del foro, en un interesante esquema de construcción de precedentes judiciales internacionales ad hoc, sin fuerza vinculatoria que, en su oportunidad, condujeron a que la UNCITRAL acordara en su vigésima primera sesión el intercambio de la jurisprudencia de los tribunales de los Estados contratantes. No puede perderse de vista el significativo esfuerzo de recopilación jurisprudencial adelantado tanto por el Institute of International Commercial Law -- Pace Law School -- Pace University como por el Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Abteilung I, Universität Freiburg (Germany), por el Instituto para la Unificación del Derecho Privado -- UNIDROIT y por la misma UNCITRAL, lo cual ha traído como resultado un rico y profuso acervo de decisiones judiciales provenientes de distintas latitudes, en diferentes idiomas y sobre diferentes aspectos de la Convención.

Respecto de la doctrina producida a través de cientos de escritos de autores de todos los rincones del mundo en más de 24 lenguas, incluso desde antes del alumbramiento de la propia Convención en la primavera vienesa de 1980, es más que pertinente señalar y reseñar que en los diferentes tópicos tratados ella ha venido siendo compendiada por varias instituciones académicas, principalmente por el citado Institute of International Commercial Law -- Pace Law School -- Pace University, al cual remiten otras muy importantes instituciones como el área de Derecho Mercantil de

la Universidad Carlos III de Madrid, bajo la dirección de los profesores Rafael Illescas Ortiz y M^a del Pilar Perales Viscasillas, el equipo sobre compraventa internacional de mercaderías de la Licenciatura en Derecho de la Universidad Iberoamericana Plantel Noroeste (Tijuana) bajo la dirección del profesor Alejandro Osuna González y la Faculdade de Direito de la Universidade Federal Fluminense de Brasil, cuya página sobre la compraventa internacional de mercaderías es editada por la profesora Patricia Bezerra de Menezes Galindo da Fonseca.

De otra parte, la referencia a la historia legislativa de la Convención implica hacer una obligada remisión a los official records de la conferencia diplomática y a los yearbooks de la UNCITRAL, lo cual no parece ser una tarea de fácil acceso en virtud a la ausencia de una nemotecnia adecuada para consultarlos. No obstante, ha sido el profesor Honnold quien ha allanado el sendero a los investigadores a los travaux préparatoires, al haber acopiado la historia documental de los estudios, deliberaciones y decisiones que condujeron a la Convención, en un libro publicado en 1989 por Kluwer intitulado 'Documentary History of the Uniform Law of International Sales'.

También huelga hacer mención al artículo 1.6 numeral 1) de los Principios de UNIDROIT para los Contratos Comerciales Internacionales, cuyo texto es idéntico al artículo 7 párrafo 1º de la Convención, en cuanto hace a la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación. En igual sentido, se pronuncia el artículo 1:106 de los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL, por sus siglas en inglés).

Finalmente, en relación con la uniformidad, no debe perderse de vista el propósito que subyace en su formulación, el cual consiste en que los derechos nacionales, paulatinamente, vayan modificando la respectiva regulación interna y vayan adoptando las directrices del texto convencional. No en vano la formulación de un derecho uniforme tiene como uno de sus cometidos el servir de modelo legislativo.

La necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional

La buena fe, en cuanto postulado cardinal de las relaciones

humanas y, por ende, de la contratación, se encuentra consagrada en la Convención bajo la forma de una intencionalidad de contenido hermenéutico que reconoce la necesidad de asegurar su observancia en el comercio internacional.

Ese propósito de la Convención presenta una particularidad frente a los otros propósitos ya descritos, toda vez que la noción de buena fe encuentra su génesis en los derechos internos, sugiriendo unas mismas ideas de lealtad y diligencia, lo cual, en efecto, demarca un "núcleo común" de significación que al apreciarse también en la esfera internacional viene a reafirmar el carácter uniforme ya descrito. Es decir, que en tratándose de la buena fe los enfoques provenientes de los ordenamientos jurídicos internos no repugnan a la dinámica internacional de la Convención, en la medida en que el concepto responde a un sentido equivalente en todos los entornos. Por ello es que se afirma que bajo esa eminente noción se va consolidando la uniformidad pretendida.

No obstante lo anterior, el carácter abstracto o la vaguedad intrínseca de la expresión empleada, generó opiniones contrarias y discusiones entre los delegados ante la UNCITRAL, no solo por su ubicación funcional dentro del texto convencional [50] sino también por la incertidumbre que podía originar por el hecho de no existir suficiente precisión en su definición y alcance en el ámbito internacional.

La ubicación funcional o 'localización' del principio de la buena fe en el Capítulo II de la Parte Primera de la Convención, vale decir, en las 'Disposiciones Generales', es el resultado de un acuerdo transaccional entre las varias delegaciones que al respecto discutían en el seno de la UNCITRAL, toda vez que algunas de ellas proponían su inclusión en el capítulo relativo a la formación del contrato, mientras que algunas otras sostenían la tesis contraria, en cuanto que el principio no podía regular la conducta de las partes en esa etapa precontractual. En tal virtud se arribó al compromiso de circunscribir la buena fe a la categoría de principio para interpretar las disposiciones de la Convención y 'relegarla' al capítulo correspondiente. Sin embargo, la doctrina y la jurisprudencia de diferentes tribunales de los Estados contratantes han hecho una aplicación extensiva del postulado de la buena fe al emplearla como un estándar de comportamiento exigible a las partes.

De otra parte, la falta de certeza que en el tráfico comercial internacional podía ocasionar una concepción de la buena fe genérica, abstracta y con visos de vaguedad ha sido minimizada en virtud de lo que ya desde hace tres lustros advertía el profesor Schlechtriem, en el sentido de que los estándares internacionales de buena fe debían ser determinados mediante estudios de Derecho comparado. En efecto, la significativa y fructífera gestión de organizaciones científicas internacionales como el Instituto para la Unificación del Derecho Privado -- UNIDROIT con la promulgación de los Principios para los Contratos Comerciales Internacionales y la Comisión de Derecho Contractual Europeo al preparar los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL por sus siglas en inglés), lo mismo que las elaboraciones de la doctrina especializada alrededor de esos mismos temas, ha contribuido a demarcar el contenido de la buena fe, no solo como principio interpretativo sino como regulador de la conducta de las partes en la contratación internacional, con lo cual se brinda máxima confianza en su aplicación.

Ahora bien, para comprender el contenido del concepto de la buena fe en el comercio internacional y poder promover su observancia, es justo afirmar que desde la perspectiva de la Convención no es posible realizar una construcción satisfactoria en tal sentido, así sea sólo para efectos interpretativos. Afortunadamente, sobre el particular, el Derecho comparado ha realizado significativos aportes, tal como se enunció en el párrafo antecedente, los cuales procede examinar a continuación.

Es así como los Principios para los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT, de manera categórica, en su artículo 1.7 (buena fe y lealtad negocial), ubicado dentro del capítulo primero que contempla las disposiciones generales, impone a las partes el deber de actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.[59] Si bien es cierto que la norma antedicha guarda cierta similitud con la disposición del párrafo 1º del artículo 7 de la Convención, saltan a la vista, no obstante, tres elementos diferenciadores: uno de ellos es su ubicación conceptual, otro es la ampliación de la exigencia comportamental hacia la lealtad en los negocios y el último está determinado por la inapelabilidad de la norma, por cuanto las partes no pueden ni excluir ni limitar ese deber.

Tal como se mencionó precedentemente al tratar acerca de la 'localización' del precepto de la buena fe en la Convención,

importa destacar que la ubicación del artículo 1.7 de los Principios UNIDROIT, a continuación del artículo 1.6, relativo a la interpretación e integración de los principios,[60] tiene una implicación significativa, toda vez que dota a la disposición de un carácter independiente e imperativo dirigido a servir de pauta de conducta a las partes, poseyendo, además, una definida vocación para regir no solo el itinerario contractual sino también la etapa precontractual, es decir un campo de acción mucho más amplio que aquél referido a una humilde y sobria función interpretativa.

De otra parte, la complementación del principio de la buena fe con la expresión lealtad negocial supondría, en cierta medida, una manifestación pleonástica si los dos significados presentaren similitud en su alcance. También podría entenderse como una relación género-especie, en la que la lealtad negocial se visualizaría como una característica de la buena fe, contribuyendo así a delimitar su contenido.

Finalmente, en lo atinente a la imperatividad del precepto, no cabe duda que los Principios de UNIDROIT para los Contratos Comerciales Internacionales, al eliminar cualquier posibilidad de que las partes pudieran soslayar o desechar su aplicación, está garantizando, precisamente, la promoción de la uniformidad jurídica en materia de contratación internacional.

En el mismo sentido se pronuncian los artículos 1:106 (interpretación y suplementación) y 1:202 (buena fe y lealtad negocial) de los Principios de Derecho Contractual Europeo, al establecer, el primero, la necesidad de promover la buena fe y la lealtad negocial como derrotero interpretativo y al imponer a cada parte, el segundo, el deber de obrar con buena fe y lealtad negocial cuando ejerciten sus derechos y cumplan sus obligaciones bajo el contrato.

Tal como acontece con los Principios de UNIDROIT para los Contratos Comerciales Internacionales, los Principios de Derecho Contractual Europeo también prohíben a las partes excluir o limitar el deber de actuar con buena fe y lealtad negocial. Es de notar cómo los mencionados instrumentos jurídicos coinciden en dotar a la buena fe de una muy definida preponderancia, propia del carácter imperativo de las respectivas disposiciones.

En tal virtud, la doctrina ha pretendido ver una doble naturaleza en este deber, ora en cuanto norma general imperativa, ora como obligación particular que se impone a la actuación de las partes contratantes, lo cual se acompasa con la creación doctrinal que clasifica la buena fe en dos grupos: la buena fe objetiva y la buena fe subjetiva.

La buena fe objetiva hace relación a una 'regla de conducta' que orienta el comportamiento de los contratantes a lo largo de toda la vida del contrato e incluso también en la etapa precontractual, cuyo propósito es el de determinar la respectiva actuación bajo un código ético signado por la probidad, la lealtad, la honestidad, la sinceridad, la rectitud, la escrupulosidad y la corrección. Para desentrañar el alcance integrado de estas nociones como pauta de comportamiento, puede ser pertinente, tal como lo anota el profesor Fernando Hinestrosa: "[...] hacer un reenvío, tanto a los principios generales, a las reglas fundamentales de la convivencia, de la moral corriente, como a las costumbres del medio: la sociedad en general, los núcleos o sectores a que pertenecen los sujetos de la relación [...]".

La buena fe subjetiva o buena fe creencia se refiere a un aspecto de la conciencia del sujeto, por consiguiente ubicada en el terreno de lo psicológico, la cual hace alusión a la íntima convicción o confianza que él tiene al enfrentarse a una determinada situación jurídica.

Retornando al contenido temático que demarca la acepción de la buena fe objetiva, compete escrutar los deberes que ella impone en cuanto guía de conducta de las partes contratantes. En efecto, sobre el particular la doctrina ha estructurado los siguientes deberes:

- Deber de preparar la negociación del contrato a celebrar
- Deber de prepararse técnica, jurídica y económicamente
- Deber de orientar el negocio a su realización
- Deber de información
- Deber de confidencialidad
- Deber de custodia de bienes

En la etapa de las negociaciones, tanto los Principios de UNIDROIT para los Contratos Comerciales Internacionales en su artículo 2.15 como los Principios de Derecho Contractual Europeo en su artículo 2:301 traen una disposición relativa a las negociaciones contrarias a la buena fe,[80] en cuanto que la parte que interrumpa tales negociaciones, obrando de mala fe, es responsable por los daños y perjuicios causados a la otra parte.[81]

Finalmente, resta elaborar un comentario acerca del ámbito de aplicación de la buena fe como circunstancia especial que pudiera afectar el principio de la relatividad de los contratos.[82] A los redactores de la Convención, a los de los Principios de UNIDROIT para los Contratos Comerciales Internacionales y a los de los Principios de Derecho Contractual Europeo no les bastó restringir la concepción de la buena fe a la respectiva relación comercial entre las partes, sino que la refirieron a la extensísima esfera en la que se desenvuelve todo el comercio internacional.[83] De esta manera, si el comportamiento específico de una de las partes en un determinado contrato llega a vulnerar la buena fe en el mundo de los negocios internacionales, ello podría dar lugar a afectar todas sus relaciones contractuales, así particularmente en algunas de ellas no se tipifique la conducta reprobable, con lo cual se resquebraja el principio de la relatividad de los contratos. Es decir, que el obrar en contra de la buena fe en el comercio internacional puede alcanzar un efecto 'erga omnes', puesto que la inobservancia individual en un contrato conllevaría la ruina global de los demás. Es si se quiere una especie de consecuencia totalizadora del principio de la uniformidad.

No debe perderse de vista, con todo, la notoria participación de algunas empresas multinacionales en fenómenos de corrupción tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo, los cuales configuran hechos francamente atentatorios contra la buena fe del comercio internacional, susceptibles de sanción jurídica y moral.

En suma, más que una declaración de buena voluntad, la consideración de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional debe constituir un *modus operandi* de todos los agentes de dicho tráfico, lo cual debe ser reflejado en todos los códigos de conducta que se promuevan y exalten."

f) La aceptación por silencio en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: primera aplicación jurisprudencial

[Viscasillas]⁶

Introducción

“La Sentencia de la Corte de Distrito de los Estados Unidos, Distrito sur de Nueva York de 14 de abril de 1992, publicada en 789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992), es la primera decisión jurisprudencial que se enfrenta al delicado problema de la significación jurídica del silencio como aceptación en el marco diseñado por la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980, conocida habitualmente como Convención de Viena de 1980 -en adelante CNUCCIM- .

Ciertamente que el análisis de la normativa uniforme sobre la oferta y la aceptación, que el tribunal norteamericano realiza, deviene subsidiariamente al plantearse el litigio -por la sociedad italiana Filanto S.p.A. (en adelante FILANTO)- en razón del incumplimiento contractual de la compañía norteamericana -Chilewich International Corp (en adelante CHILEWICH)-, la cual solicita, a su vez, la suspensión del juicio en base a la existencia de un acuerdo, incorporado por referencia al contrato, de sumisión al arbitraje a celebrar en Moscú. Precisamente, como el objeto de la controversia planea acerca de si existió un acuerdo de los contendientes sobre esa cláusula arbitral, la Corte, para resolver la cuestión de su propia competencia, analiza la validez de tal acuerdo a la luz del artículo II.1 de la Convención de Nueva York de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros.

Esta disposición de la Convención sobre arbitraje específicamente requiere al tribunal para que reconozca "cualquier acuerdo por escrito en virtud del cual las partes acuerden someterse al arbitraje". A estos fines entiende la Corte que el aspecto central de la cuestión es el relativo a si del intercambio de correspondencia entre las partes, examinada a la luz de sus relaciones comerciales, puede derivarse la existencia de algún "acuerdo escrito" sobre arbitraje, para lo cual aplica la

normativa de la Convención de Viena de 1980. El tribunal, a la vista de esta normativa, concluye finalmente indicando que la oferta realizada por CHILEWICH -que incorpora la cláusula de arbitraje- se acepta por FILANTO en base a su pasividad o silencio, auxiliado por el hecho que de los tratos anteriores existía un deber de oposición temporáneo o tempestivo.

Esta decisión es particularmente interesante porque ha venido a concretar con carácter general el valor jurídico que el silencio puede desempeñar como declaración de voluntad dentro de la teoría general sobre el negocio jurídico y, en particular, en el ámbito de la Convención de Viena que reconoce de una forma vaga en el 2º inciso del artículo 18.1 que: "el silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación".

Antecedentes fácticos

La génesis original del cual dimana el presente pleito resulta de la existencia de un contrato previo de compraventa entre el agente de CHILEWICH, Byerly Johnson, Ltd, y la empresa rusa Raznoexport, en virtud del cual el primero se obliga a suministrar a la segunda un cierto número de pares de botas. A estos fines, CHILEWICH acuerda con FILANTO -empresa dedicada a la fabricación de calzado- la compra de 150.000 pares de botas.

En lo que ahora es relevante, existe en el "Contrato ruso" una cláusula que somete toda cuestión litigiosa al arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Moscú. Cláusula que CHILEWICH intenta que rijan para sus relaciones con FILANTO que, asimismo, se muestra pertinaz al pretender su exclusión, así como la de otras cláusulas, tal y como se deriva de toda una serie de contactos y tratos previos entre las partes del litigio dirigidos a esos antagónicos objetivos. Es precisamente tras una serie de intercambios de correspondencia y de algunas conversaciones al efecto, que se enmarcan en lo que jurídicamente se denomina fase preliminar o de tratos previos, las cuales tuvieron lugar durante la segunda mitad del año 1989, cuando CHILEWICH decide realizar un Memorándum a firmar por ambas partes. Este Memorándum puede calificarse jurídicamente como una oferta, puesto que en él se concretan los elementos o requisitos objetivos y subjetivos necesarios para que una proposición de contratar pueda considerarse jurídicamente perfecta a tenor del artículo 14.1

CNUCCIM. Para ello es necesario la concurrencia de un requisito subjetivo -la intención del oferente de quedar obligado en caso de recaer aceptación (envío por el oferente, CHILEWICH, del documento firmado)- y además la satisfacción de una exigencia de corte objetivo: la precisión de la oferta. Este último elemento se satisface expresando las mercaderías objeto del contrato (botas), la cantidad (60.000 pares a entregar el 15 de septiembre de 1990 y 90.000 más a entregar el 1 de noviembre) y el precio (cantidad cifrada en 2,5 millones de dólares para la primera entrega). Finalmente, se exige la presencia de un elemento de carácter personal: que la oferta se dirija a una persona determinada (FILANTO), ya que en caso contrario la oferta no sería tal, sino una mera invitatio ad offerendum, tal y como indica el párrafo 2º del artículo 14 CNUCCIM.

En la oferta de compra de fecha 13 de marzo de 1990, CHILEWICH se obliga además a abrir a favor del vendedor un crédito documentario en un momento anterior a la fecha del primer envío de las mercancías, lo que ciertamente realiza el 7 de mayo de 1990, aunque por aquella fecha todavía el vendedor no había devuelto el Memorándum firmado, lo que acontece el 7 de agosto de 1990 pero insistiendo en respetar únicamente ciertas cláusulas del contrato ruso. Esta declaración de FILANTO pretendiendo únicamente la aceptación de algunos términos del contrato (particularmente los relacionados con el embalaje, etiquetado, transporte y condiciones de entrega de las mercancías) tácitamente implica la exclusión de las restantes, entre ellas la concerniente al arbitraje.

Tanto en una fecha anterior como posterior a esta última comunicación se producen ciertos hechos significativos, algunos de los cuales no son tomados en cuenta por el tribunal. Se trata, en primer lugar, de una carta remitida por FILANTO a CHILEWICH (de fecha 23 de julio de 1990), en la que se hace hincapié, una vez más, en su intención de aceptar única y exclusivamente los términos mencionados del contrato ruso. En esta notificación se hace referencia expresa al "contrato ruso", pero dicha mención no se corresponde con su número de referencia (a decir verdad es casi idéntica excepto por lo que respecta a la última cifra), por lo que el tribunal entiende que esa comunicación incumbe a un contrato diferente entre las partes. Ha de observarse que si el tribunal hubiese decidido otorgar algún valor a esta declaración la calificación jurídica del supuesto no cambiaría, ya que esta carta es de fecha posterior a la apertura por el vendedor del crédito documentario. Hecho que, como veremos, es decisivo para un correcto entendimiento del caso que comentamos. En segundo

término, después de la devolución del Memorádum firmado, se suceden una serie de comunicaciones por fax entre CHILEWICH y su agente, Byerly, en las que se evidencia el malestar del primero respecto a la postura adoptada por la empresa italiana, así como su decisión de no ordenar la apertura del segundo crédito documentario, a menos que Filanto acepte el clausulado del contrato ruso en su integridad. Con el fin de resolver este problema, Byerly envía a Filanto el 29 de agosto de 1990, a través de un intermediario, una misiva pidiéndole la corrección de las cartas de 23 de julio de 1990 y de 7 de agosto del mismo año, en el sentido que acepte plenamente el contrato ruso. Por último, durante la primera quincena del mes de septiembre, se producen dos reuniones entre representantes de CHILEWICH y FILANTO, resultando las declaraciones de los directivos contradictorias.

Así las cosas, FILANTO envía la primera remesa de mercancías en la fecha prevista (15 septiembre 1990), y un fax a CHILEWICH, el 27 del mismo mes, quejándose por la no apertura del segundo crédito documentario a su favor cifrada para el 25 de septiembre. Nada más recibir esta comunicación, la empresa compradora responde el mismo día y por el mismo conducto negando que se hubiese obligado a la apertura de ese crédito, informando además de ciertos problemas con la empresa rusa. Para finalizar esta sucesión cronológica de los hechos, el 14 de mayo de 1991, FILANTO interpone una demanda contra CHILEWICH por incumplimiento de contrato.

Una vez relatados los antecedentes de hecho del caso que nos ocupa, y puesto que ya hemos adelantado que se trata de un supuesto de aceptación de una oferta por silencio del destinatario, conviene detenerse en el papel que el silencio o la inacción pueden desempeñar en el marco normativo diseñado para los intercambios comerciales internacionales.

El valor del silencio en la Convención de Viena de 1980

Son varios los problemas que suscita la figura del silencio, ya que desde antiguo han existido dos marcadas tendencias contrapuestas que se identifican en las conocidas máximas "quien calla otorga" (qui tacet consentire videtur) por contraposición a "el que calla nada dice" (qui tacet non utique fatetur). Dejando a un lado estos aforismos jurídicos, el silencio -a diferencia de la aceptación que se conceptúa en la Convención como una actuación o

declaración afirmativa (art.18.1), y del rechazo de la oferta que es una declaración negativa (art.17)- se considera habitualmente en el marco de las relaciones jurídicas que posee un valor neutro. No manifiesta, por sí solo, ni un asentimiento ni una negativa. No obstante, en determinadas ocasiones puede adquirir una significación jurídica determinada, ya sea como una declaración de voluntad positiva (es el caso de la decisión que comentamos) o extintiva.

El papel que se le ha querido otorgar al silencio en la Convención se obtiene de una interpretación a contrario del precepto: "el silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación". La indeterminación del texto vienés acerca de las concretas circunstancias que conducirán a la determinación de un asentimiento suficiente, sin que sea preciso declaración o actuación alguna por parte del destinatario, puede resultar peligroso, habida cuenta que podría producir más inconvenientes que el efecto favorable que se pretende otorgar a la norma positiva. Sin embargo, debe afirmarse que una pretendida concreción de las circunstancias por las que el silencio o la inacción adquirirían valor de aceptación es una temeridad (salvo en los casos en que una disposición legal, el pacto de los contratantes o los usos concedan valor declarativo al silencio) por la imposibilidad de concretar a priori su valor. Esta situación produce una carga extra para el intérprete que queda constreñido al examen detallado de los hechos particulares del negocio en cuestión. En este sentido, el problema estriba, no tanto en el reconocimiento legal del silencio, como en la determinación de los factores o circunstancias que llevan a la elevación del mismo a la categoría de declaración de voluntad y al reconocimiento del papel que puede desempeñar al hilo de las relaciones contractuales. En este sentido, y como primera reflexión previa, debe quedar incontrovertido que el oferente no puede forzar la perfección contractual al especificar en su oferta que el silencio o la falta de actuación del destinatario se reputará como aceptación. Esto es, ningún oferente puede mediante una mera frase en la oferta imponer el deber de hablar al destinatario, a menos que pretendan ampararse las situaciones abusivas e injustas que conducirían a muchos empresarios, a los que se les ha enviado mercancías que ni tan siquiera han pedido, a contratar en base a su silencio. Conforme a esta idea ya se contenía en el precedente del texto vienés -la Ley Uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías de 1964- una normativa sobre el silencio que está de acuerdo con lo comentado: "Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación,

carece de valor" (art.2.2). Desde otro punto de vista, el oferente tampoco puede obligar al destinatario a que rechace la oferta, ni mucho menos especificar que, en caso de no hacerlo, su silencio o inacción constituirá aceptación. En ambos casos, el oferente no puede conferir al silencio un resultado legal que no posee.

Por otro lado, existen una serie de elementos que pueden ayudar a que el silencio se proyecte como operativo en el ámbito jurídico, generalmente apoyado en el marco de las relaciones entre los negociantes, y que son lo suficientemente efectivos como para otorgar una cierta significación contractual a lo que no pasa de ser una absoluta pasividad del sujeto. Sin ánimo de exhaustividad, es muy frecuente que se trate de:

1.- Disposiciones legales que imponen o, por el contrario, excepcionan el deber de hablar o actuar, por lo que al silencio o la inacción se les concede una valoración jurídica legalmente preestablecida. La parte II de la Convención ofrece dos ejemplos muy significativos acerca de la concesión de valor jurídico al silencio por una disposición legal.

En primer término, el artículo 19.2 CNUCCIM que, para los casos de aceptación a una oferta en la que se introducen variaciones no sustanciales, entiende que el silencio del oferente acerca de esas modificaciones introducidas en la aceptación constituye una aquiescencia de las variaciones propuestas. Se presume que la no objeción de las discrepancias (si el oferente guarda silencio) desemboca en la aceptación de los términos adicionales que, en consecuencia, pasan a formar parte del contrato.

Lo mismo sucede para los supuestos de aceptación tardía, contemplados en el artículo 21 CNUCCIM, que se refieren a dos específicas situaciones. La primera relativa a una declaración de aceptación que se ha enviado tarde y, por tanto, llega también tarde (art.21.1 CNUCCIM), donde se concede valor al silencio de forma puramente negativa o de rechazo. La segunda referida a una indicación de asentimiento que, habiendo sido emitida regularmente, llega fuera del plazo de aceptación debido a algún tipo de retraso en su transmisión (art.21.2 CNUCCIM). En esta última hipótesis, el oferente tiene la carga de comunicar al destinatario que considera su aceptación caducada. En caso contrario, es decir, si no se comunica con él, permaneciendo callado o inactivo, la aceptación es perfectamente eficaz y

válida. En estas dos circunstancias el deber de hablar que pesa sobre el oferente es tan fuerte que cualquier persona razonable entendería que existe esa obligación de avenirse o rehusar y, si no se actúa consecuentemente, el silencio es un índice muy claro al rechazo o la conformidad con la situación.

2.- Los usos y las prácticas establecidas entre los contratantes pueden imponer el deber de responder o actuar en relación a una oferta recibida o, por el contrario, pueden excepcionar la obligación de hablar o actuar en determinadas situaciones. Un determinado uso podría justificar la consideración del silencio como apto para señalar asentimiento. Más frecuente será el caso en que dos comerciantes, inmersos generalmente en relaciones negociales constantes, duraderas y continuadas, acuerden explícita o implícitamente que el silencio se considerará como aceptación para el futuro de sus relaciones negociales, o simplemente se establezca así para una transacción concreta. Acuerdo que es perfectamente lícito y posible a tenor del principio de libertad de pacto consagrado en el artículo 6 CNUCCIM, además de ser bastante frecuente cuando se trata de contratos de larga duración en los que se facilita su renovación mediante la concesión al silencio del valor de aceptación. Es, por último, igualmente plausible que al hilo de una práctica reiterada o de similares contratos se entienda por los contratantes que el silencio de una de ellas equivale al consentimiento (art.9 CNUCCIM).

3.- A diferencia de los casos anteriores, donde resulta prácticamente indiscutido el valor o el papel que el silencio puede desempeñar asistido por los factores reseñados, pueden existir algunas situaciones donde la ausencia de esos instrumentos pueden ocasionar algunas dudas acerca de la equiparación entre el silencio y la aceptación. Se trata de un silencio que se caracterizará como asentimiento únicamente cuando el complejo de las circunstancias sean lo suficientemente expresivas para conducir a ese significado en el contexto social y económico donde se desenvuelve la particular transacción.

Nos referimos, en primer término, a aquellos casos en los que el propio destinatario de la oferta es quien solicita la misma mediante una invitatio ad offerendum, lo que puede justificar que el oferente (destinatario de esa invitación a ofrecer) razonablemente infiera que el silencio del destinatario implica aceptación de la oferta solicitada a la luz de las circunstancias específicas de la operación y, especialmente, de la buena fe. De

este modo, cuando de los hechos y de las circunstancias de la transacción se derive que la persona que recibe la oferta tiene el deber de informar al oferente de su intención de no aceptar, su silencio o inacción (la no actuación positiva mediante el rechazo de la oferta) durante un período de duración razonable puede implicar aceptación. Esta solución creemos que puede igualmente aplicarse a aquellos casos en que la oferta es ambigua y el destinatario acepta informando al oferente del particular sentido que otorga a la propuesta contractual, de tal forma que si el oferente no objeta en ese momento, el contrato se forma de acuerdo con la subjetiva intención del aceptante.

En segundo término, se presenta como una hipótesis muy conflictiva la relativa al envío de mercancías que no han sido objeto de ningún pedido. Este tipo de situaciones excepcionales se entienden usualmente como inmersas en una actividad promocional o de marketing o como el envío de muestras o modelos por parte de un empresario para de esa manera dar a conocer sus productos a eventuales compradores. Es, por consiguiente, una invitación a hacer ofertas. El envío de las mercancías se entiende inmerso en la actividad promocional y, por supuesto, no ha de pagarse el precio de tales bienes. No obstante, no debe descartarse que determinados casos se califiquen jurídicamente como de verdaderas ofertas que, por supuesto, el destinatario de la misma es libre o no de aceptar. En este caso el silencio de la persona al recibir las mercancías -si ha existido algún acuerdo, trato o compromiso anterior- podría considerarse como aceptación, habida cuenta que puede ser consciente de que el envío de las mismas constituye una oferta y, por tanto, su recibo implicaría aquiescencia, a menos que inmediatamente reintegre las mercancías. Sin embargo, es más adecuado considerar que ningún operador comercial puede obligar a una persona que ha recibido una oferta acompañada de las mercaderías a que las devuelva, ni mucho menos puede imponerle la perfección del contrato para el caso de que se señale que la falta del reintegro de las mercancías -o su silencio- se considerará como aceptación. En cualquier caso, el destinatario de la oferta deberá cuidar de las mercancías. Si decide disponer de ellas -revendiéndolas a un tercero o usándolas para su propio beneficio- se habrá producido una aceptación de la oferta, siempre que del elenco de los factores objetivos y subjetivos que rodean al negocio se derive que el destinatario de la oferta pretendía de ese modo aceptar (art.8 CNUCCIM). Pero, en esta hipótesis, más que de una aceptación por silencio, se trata de una indicación de asentimiento mediante una actuación.

El examen que acabamos de realizar viene a apoyar la tesis de una configuración autónoma del silencio al margen de las declaraciones tácitas, lo que deriva no sólo de la distinción en las formas de exteriorizar la voluntad que el artículo 18.1 CNUCCIM realiza, sino también de un correcto entendimiento de esa figura. El silencio jurídico se caracteriza por responder a una actitud abstencionista, pasiva u omisiva del sujeto ante una declaración de voluntad, diferenciándose de las manifestaciones de voluntad tácitas, esto es, de aquellas conductas que no expresan directamente una intención de aceptar pero de las que se infiere la misma por la inequívocidad y determinación con que se realizan. Por ejemplo, los actos dispositivos sobre las mercaderías enviadas como oferta de contrato y el envío de las mercancías o el pago del precio como aceptación a una oferta. Situaciones que claramente exteriorizan un comportamiento concluyente e inequívoco de uno de los contratantes.

Una aplicación concreta del valor del silencio en la Convención

Una vez examinados los contornos jurídicos en los que se desenvuelven las figuras del silencio y la inacción, debemos retomar el examen de los hechos que motivan el presente estudio. Ciertamente que la solución del supuesto no resulta sencillo por el diferente valor que se pretende otorgar a los intercambios de correspondencia entre los contratantes, así como por el elevado número de comunicaciones del caso.

Mientras que la parte demandada -CHILEWICH- invoca erróneamente la sección 2-207 del Código de Comercio Uniforme norteamericano (UCC), que tiene su inexacta contrapartida en la disposición del artículo 19 CNUCCIM dedicada a la regulación de la contraoferta, la parte demandante -FILANTO- lo hace sobre la acertada base de entender aplicable la normativa vienesa. No obstante, se equivoca al entender que el precepto pertinente para la solución del conflicto es el mencionado artículo 19, pretendiendo en consecuencia que el Memorándum, que devuelve firmado el día 7 de agosto, constituye una contraoferta (habida cuenta que se trata de una respuesta a la oferta que modifica uno de los elementos que el párrafo 3º del artículo 19 CNUCCIM considera expresamente como sustancial: la cláusula de arbitraje) que CHILEWICH acepta mediante el fax de 27 de septiembre de 1990. Esta alegación por parte de FILANTO no puede ser más inexacta porque este fax es posterior a la efectiva ejecución parcial del contrato (la entrega

de la mercancía se produce el 15 de septiembre), por lo que difícilmente podrá reputarse como aceptación, máxime cuando la Convención permite que el comienzo en la ejecución contractual -envío de las mercancías o pago del precio (art.18.3)- y que la total realización de los deberes contractuales -llegada de las mercancías y pago del precio (art.18.1)- se reputen como indicaciones de asentimiento suficientes para constituirse jurídicamente en actos de aceptación, siempre que se cumplan los condicionantes de tipo temporal (art.18.2).

La solución del supuesto ha de centrarse en el examen de los hechos anteriores y posteriores a la confección del Memorándum por CHILEWICH el 13 de marzo de 1990. Efectivamente, este Memorándum constituye una oferta de compra dirigida a FILANTO por CHILEWICH, quien demuestra y reitera su intención de contratar al ordenar la apertura de un crédito documentario a favor del vendedor dos meses después (7 de mayo de 1990). Sin embargo, la empresa italiana no se decide a devolver el Memorándum firmado hasta 5 meses después de la redacción del mismo (el 7 de agosto de 1990).

Con anterioridad se mantuvieron toda una serie de contactos iniciales, donde efectivamente parecía existir una clara intención de ambos negociantes por llegar a un acuerdo, aunque subsistía la discrepancia acerca de la cláusula de arbitraje. Esto condujo a que CHILEWICH tomase la iniciativa -en lo que puede considerarse propiamente hablando como fase formativa del contrato- mediante la emisión de una oferta. Desde este momento, y especialmente desde el instante en que el comprador refuerza, aún más si cabe, su voluntariedad negocial mediante el inicio de actos ejecutivos -la apertura de un crédito documentario a favor del vendedor- puede decirse que se crea en el destinatario el deber de objetar a la inclusión de la cláusula de arbitraje. Este deber del destinatario de la oferta se infiere del conjunto de las circunstancias particulares del caso. La existencia durante un período dilatado de tiempo de una serie sucesiva de conversaciones y negociaciones entre los contratantes dirigidas a la concreción de un buen número de elementos del futuro contrato son los elementos clave (reconocidos en el artículo 8.3 CNUCCIM), junto con el inicio de actos de ejecución por el comprador, para entender que la definitiva configuración de la oferta por uno de los contratantes crea en el otro el deber de emitir una respuesta en el supuesto que pretenda negarse a la perfección contractual.

En este sentido, es realista considerar que el contrato se forma

por la sola voluntad del oferente que no es rechazada por el destinatario de la proposición de contratar cuando pudo y debió hacerlo en función del elenco de circunstancias que envuelven a la transacción. De esta forma, el transcurso de un determinado plazo sin que se objeten las discrepancias convierte automáticamente una situación provisional en definitiva. Ciertamente que la conversión en términos cuantitativos de ese plazo de tiempo para objetar es difícil, aunque puede concretarse al aplicar la normativa uniforme para el caso de la indicación de asentimiento expresada mediante una declaración o un acto. En estos dos casos se exige que la aceptación "llegue" al oferente, bien dentro del plazo expresamente fijado por él, bien dentro del establecido en su defecto, esto es, el plazo de duración razonable (art.18.2 CNUCCIM).

Al no haberse fijado en el Memorándum un plazo determinado para asentir, se aplica el límite temporal representado por la razonabilidad. Una vez expirado ese plazo, la aceptación por silencio se produce. La hipótesis del supuesto que comentamos no plantea el menor problema porque FILANTO envía su contestación cinco meses después de la confección de la oferta y tres meses después del inicio de actos ejecutivos por el oferente. Estos plazos superan ampliamente lo que deba entenderse por "razonable" en el ámbito comercial y especialmente a tenor de la hipótesis comentada, donde los intercambios de correspondencia entre las partes se suceden fluidamente a lo largo de todo el iter negotialis.

A modo de conclusión reseñar que la posición adoptada por el tribunal en esta sentencia es acertada a la vista de las reglas dedicadas a la oferta y a la aceptación en la Convención de Viena. Por otro lado, era de esperar al ser esta una solución admitida por muchos sistemas jurídicos, como el nuestro, especialmente desde la importante Sentencia del Tribunal Supremo de 24 noviembre 1943, donde se fija el criterio que el silencio puede adquirir la significación de una manifestación de voluntad cuando en el contexto de las circunstancias objetivas y subjetivas, como las relaciones que eran habituales entre dos sujetos, uno de los interesados debía y podía hablar, pero observa una actitud silente, de la que, por consiguiente, cabía razonablemente inferir una conformidad, pues en otro caso se hubiera expresado la opinión contraria o alternativa.

Deben expresarse, no obstante, ciertas cautelas porque la

concesión de efectos jurídicos al silencio y a la inacción debe operar de forma restringida, no solo porque se tratan de circunstancias ocasionales que deberán ser examinadas cuidadosamente, sino también porque la regla general es que los contratos se formen a través del consentimiento mutuo de los contratantes, lo que implica la exteriorización, ya mediante palabras, ya mediante hechos concluyentes, de una cierta voluntad negocial. Por eso, el artículo 18.1 CNUCCIM conceptúa la aceptación como una declaración o un acto, aunque reconoce que el silencio y la inacción, ayudado por otros factores, pueden constituir una excepción a esta regla general. Todavía ha de prestarse una atención mayor a esos institutos, ya que constituyen también una variación muy importante al principio de comunicación. En virtud de éste, las declaraciones de voluntad (entre ellas la aceptación) necesitan recibirse por el destinatario para que puedan empezar a producir sus efectos jurídicos. Razón esta por la que la concesión de efectos al silencio debe operar de forma, si cabe, más restringida."

g) Reconocimiento de los Estados que los han firmado y ratificado

[CNUDMI]⁷

Estado	Firma	Ratificación, adhesión, aprobación, aceptación o sucesión	Entrada en vigor
Alemania (l, m)	26 mayo 1981	21 diciembre 1989	1º enero 1991
Argentina (a)		19 julio 1983 (b)	1º enero 1988
Australia		17 marzo 1988 (b)	1º abril 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1º enero 1989
Belarús (a)		9 octubre 1989 (b)	1º noviembre 1990
Bélgica		31 octubre 1996 (b)	1º noviembre 1997
Bosnia y Herzegovina		12 enero 1994 (c)	6 marzo 1992
Bulgaria		9 julio 1990 (b)	1º agosto 1991
Burundi		4 septiembre 1998 (b)	1º octubre 1999

*Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica*

Canadá (d)		23 abril 1991 (b)	1° mayo 1992
Chile (a)	11 abril 1980	7 febrero 1990	1° marzo 1991
China (e)	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986 (f)	1° enero 1988
Chipre		7 marzo 2005 (b)	1° abril 2006
Colombia		10 julio 2001 (b)	1° agosto 2002
Croacia (g)		8 junio 1998 (c)	8 octubre 1991
Cuba		2 noviembre 1994 (b)	1° diciembre 1995
Dinamarca (j)	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1° marzo 1990
Ecuador		27 enero 1992 (b)	1° febrero 1993
Egipto		6 diciembre 1982 (b)	1° enero 1988
El Salvador		27 noviembre 2006 (b)	1° diciembre 2007
Eslovaquia (h, i)		28 mayo 1993 (c)	1° enero 1993
Eslovenia		7 enero 1994 (c)	25 junio 1991
España		24 julio 1990 (b)	1° agosto 1991
Estados Unidos de América (i)	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	1° enero 1988
Estonia (k)		20 septiembre 1993 (b)	1° octubre 1994
ex República Yugoslava de Macedonia		22 noviembre 2006 (c)	17 noviembre 1991
Federación de Rusia (a, p)		16 agosto 1990 (b)	1° septiembre 1991
Finlandia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1° enero 1989
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982 (b, f)	1° enero 1988
Gabón		15 diciembre 2004 (b)	1° enero 2006
Georgia		16 agosto 1994 (b)	1° septiembre 1995
Ghana	11 abril 1980		
Grecia		12 enero 1998 (b)	1° febrero 1999
Guinea		23 enero 1991 (b)	1° febrero 1992
Honduras		10 octubre 2002 (b)	1° noviembre 2003
Hungría (a, n)	11 abril 1980	16 junio 1983	1° enero 1988
Iraq		5 marzo 1990 (b)	1° abril 1991

*Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica*

Islandia (j)		10 mayo 2001 (b)	1° junio 2002
Israel		22 enero 2002 (b)	1° febrero 2003
Italia	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1° enero 1988
Kirguistán		11 mayo 1999 (b)	1° junio 2000
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1° enero 1988
Letonia (a)		31 julio 1997 (b)	1° agosto 1998
Liberia		16 septiembre 2005 (b)	1° octubre 2006
Lituania (a)		18 enero 1995 (b)	1° febrero 1996
Luxemburgo		30 enero 1997 (b)	1° febrero 1998
Mauritania		20 agosto 1999 (b)	1° septiembre 2000
México		29 diciembre 1987 (b)	1° enero 1989
Moldova		13 octubre 1994 (b)	1° noviembre 1995
Mongolia		31 diciembre 1997 (b)	1° enero 1999
Montenegro		23 octubre 2006 (c)	3 junio 2006
Noruega (j)	26 mayo 1981	20 julio 1988	1° agosto 1989
Nueva Zelandia		22 septiembre 1994 (b)	1° octubre 1995
Países Bajos	29 mayo 1981	13 diciembre 1990 (o)	1° enero 1992
Paraguay (a)		13 enero 2006 (b)	1° febrero 2007
Perú		25 marzo 1999 (b)	1° abril 2000
Polonia	28 septiembre 1981	19 mayo 1995	1° junio 1996
República Árabe Siria		19 octubre 1982 (b)	1° enero 1988
República Checa (h, i)		30 septiembre 1993 (c)	1° enero 1993
República de Corea		17 febrero 2004 (b)	1° marzo 2005
Rumania		22 mayo 1991 (b)	1° junio 1992
San Vicente y las Granadinas (i)		12 septiembre 2000 (b)	1° octubre 2001
Serbia (q)		12 marzo 2001 (c)	27 abril 1992
Singapur (i)	11 abril 1980	16 febrero 1995	1° marzo 1996
Suecia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1° enero 1989

*Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica*

Suiza	21 febrero 1990 (b)	1° marzo 1991
Ucrania (a)	3 enero 1990 (b)	1° febrero 1991
Uganda	12 febrero 1992 (b)	1° marzo 1993
Uruguay	25 enero 1999 (b)	1° febrero 2000
Uzbekistán	27 noviembre 1996 (b)	1° diciembre 1997
Venezuela (República Bolivariana de)	28 septiembre 1981	
Zambia	6 junio 1986 (b)	1° enero 1988

Estados parte: 70

(a) Declaraciones y reservas. Este Estado declaró, con arreglo a los artículos 12 y 96 de la Convención que no sería aplicable ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la Convención que permitiera que la celebración, la modificación o la extinción, por mutuo acuerdo, de un contrato de compraventa, o que la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hiciera por un procedimiento que no fuera por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tuviera su establecimiento en su territorio.

(b) Adhesión.

(c) Sucesión.

(d) Declaraciones y reservas. Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 93 de la Convención, ésta sería aplicable a Alberta, la Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo y los Territorios del Noroeste. (Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 95 de la Convención, respecto de la Columbia Británica, el Gobierno del Canadá no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 de la Convención. El Gobierno del Canadá retiró esta última declaración por notificación recibida el 31 de julio de 1992). En una declaración recibida el 9 de abril de 1992, el Gobierno del Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención a Quebec y a Saskatchewan. Por notificación recibida el 29 de junio de 1992, el Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención al Territorio del Yukón. Por notificación recibida el 18 de junio de 2003, el Canadá extendió el ámbito de

aplicación de la Convención al Territorio de Nunavut.

(e) Declaraciones y reservas. Al aprobar la Convención, China declaró que no se consideraba obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1, por el artículo 11 ni por las disposiciones de la Convención relativas al fondo del artículo 11.

(f) Aprobación.

(g) Al suceder en la Convención, Croacia decidió, sobre la base de la Decisión Constitucional sobre la Soberanía e Independencia de la República, de 25 de junio de 1991, y la Decisión del Parlamento croata de 8 de octubre de 1991, así como en virtud de la sucesión de la República Federativa Socialista de Yugoslavia con respecto al territorio de Croacia, que fuera considerada parte en la Convención con efecto a partir del 8 de octubre de 1991, fecha en la cual Croacia rompió todas las relaciones constitucionales y jurídicas con la República Federativa Socialista de Yugoslavia y asumió sus obligaciones internacionales.

(h) El 1º de septiembre de 1981 la ex Checoslovaquia firmó la Convención, y depositó su instrumento de ratificación de la misma el 5 de marzo de 1990, por lo que la Convención entró en vigor para la ex Checoslovaquia el 1º de abril de 1991. El 28 de mayo y el 30 de septiembre de 1993, Eslovaquia y la República Checa, respectivamente, depositaron sendos instrumentos de sucesión, con validez a partir del 1º de enero de 1993, fecha en que se produjo la sucesión de ambos Estados.

(i) Declaraciones y reservas. Este Estado declaró que no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

(j) Declaraciones y reservas. En el momento de ratificar la Convención, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 92, que no quedarían obligadas por la parte II de la Convención ("Formación del Contrato"). En el momento de ratificar la Convención, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, con arreglo a los párrafos 1 y 2 del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando las partes tuvieran sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia. En una notificación hecha el 12 de marzo de 2003, Islandia declaró, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa, ni a su formación, cuando las partes tuvieran sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia.

(k) Declaraciones y reservas. El 9 de marzo de 2004 Estonia retiró la reserva, enunciada en la nota de pie de página a, que había hecho en el momento de ratificar la Convención.

(l) La Convención fue firmada por la ex República Democrática Alemana el 13 de agosto de 1981, y fue ratificada el 23 de febrero de 1989. Entró en vigor el 1º de marzo de 1990.

(m) Declaraciones y reservas. Al ratificar la Convención, el Gobierno de Alemania declaró que no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 con respecto a cualquier Estado que hubiese hecho una declaración por la que ese Estado no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

(n) Declaraciones y reservas. En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de Hungría declaró que consideraba que las condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los Estados miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

(o) Aceptación.

(p) A partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia sucedió a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en la condición de Miembro de las Naciones Unidas y, desde esa fecha, ha asumido plenamente todos los derechos y obligaciones de la Unión Soviética con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

(q) La ex Yugoslavia firmó y ratificó la Convención el 11 de abril de 1980 y el 27 de marzo de 1985, respectivamente. El 12 de marzo de 2001 la República Federativa de Yugoslavia declaró lo siguiente: "Tras haber examinado [la Convención], el Gobierno de la República Federativa de Yugoslavia sucede en esa misma Convención y se compromete formalmente a cumplir las condiciones estipuladas en ella a partir del 27 de abril de 1992, fecha en que la República Federativa de Yugoslavia asumió la responsabilidad de sus relaciones internacionales."

FUENTES CITADAS

- 1 BRENES QUIRÓS, Nancy. Formación, ejecución e interpretación del contrato de compraventa internacional de Mercaderías. Tesis para optar por el grado de licenciatura en Derecho. U.C.R. 2003. pp 27-28
- 2 GARRO, Alejandro M, y otro. La convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Página oficial de la Universidad Carlos III de Madrid [en línea] 10/04/2008. Disponible en:
<http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/introd.htm>
- 3 SIERRALTA RÍOS, Aníbal. Costa Rica la Convención de Viena sobre compraventa internacional. *Revista Judicial*. N° 56. Junio 1992, San José. pp 25-27.
- 4 DIEZ-PICAZO, Luis La compraventa Internacional de mercaderías. Madrid, España Editorial Civitas, S.A. 1980, pp 48-50.
- 5 GALÁN BARRERA, Diego. Los principios de interpretación de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Disponible en la Página de Pace Law School. 10/04/2008.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/galanbarreral.html#ii>
- 6 PERALES VISCASILLAS, M^a del Pilar. La aceptación por silencio en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: primera aplicación jurisprudencial. Disponible en la Página de Pace Law School. 10/04/2008.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/filanto.html>
- 7 Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional. Página oficial Disponible en:
http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html