

Génesis e importancia del proyecto de una Ley Uniforme sobre la venta internacional de los objetos muebles corporales (*)

ALGOT BAGGE

Miembro del Tribunal Supremo de Suecia y
miembro del Instituto de Derecho Internacional

En 1924, en su conferencia de Estocolmo, la *International Law Association* nombraba un Comité encargado de elaborar, bajo mi presidencia, reglas internacionales de Derecho internacional privado concernientes al Derecho del comercio, y, en primer lugar, a la venta internacional de bienes muebles corporales. En la conferencia de Viena de la *International Law Association* (1926), un proyecto del Comité sobre la venta era aceptado. Este *Conflicts of Law Committee*, que sigue aún activo, ha elaborado, además del indicado primer proyecto concerniente a la venta, proyectos de reglas internacionales de Derecho internacional privado encaminados a crear, en torno al convenio sobre la venta, una reglamentación internacional que debía interesar, sobre todo, a los exportadores y a los importadores de las mercancías, y que comprende, entre otras, reglas sobre la representación (*agency*), sobre la transmisión de la propiedad y sobre el foro.

Todos estos proyectos del Comité han sido sometidos, por deseo de la *International Law Association*, a la Conferencia de La Haya de Derecho internacional privado. Han constituido la base de los trabajos de la Conferencia que han dado por resultado el Convenio sobre la venta en 1951 y los Convenios sobre la transmisión de la propiedad y sobre el foro en 1956.

Pero por muy importantes que sean estos Convenios (a los cuales espero siga un Convenio concerniente a la representación, basado en el proyecto del mismo Comité), no dan más que una solución parcial de los problemas que interesan a los comerciantes que contraen ventas internacionales.

Los comerciantes quieren seguridad en sus negocios internacionales: ésta comprende la seguridad en lo que concierne a las

(*) Este artículo ha sido traducido del francés por José Antonio Prieto Gómez, Profesor Ayudante de Derecho civil de la Universidad de Madrid.

reglas de Derecho que, en su caso, han de completar los contratos internacionales.

Pero las reglas de Derecho internacional privado deciden solamente cuál de los Derechos nacionales debe ser aplicado a un contrato de carácter internacional. Queda, en este caso, la dificultad de constatar cuáles son las reglas de esta ley extranjera y de interpretarlas correctamente. La inseguridad que resulta de ello solamente puede ser remediada mediante una unificación internacional del Derecho aplicable.

Por esta razón, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho privado, de Roma, adoptaba en 1930 una iniciativa muy importante. Encargaba a un Comité, compuesto por los expertos de los diferentes sistemas del Derecho de la venta (señores Bagge, Capitant, Gutteridge, Hamel, Hurst y Rabel) la elaboración de un proyecto de reglas uniformes en materia de venta de bienes muebles corporales.

La Sociedad de Naciones, bajo cuya égida trabajaba entonces el Instituto de Roma, sometió a los Estados adheridos a la Sociedad un primer proyecto, elaborado por el Comité. La acogida al proyecto fué favorable, y el Instituto confió posteriormente a un pequeño Comité, compuesto por los señores Bagge, Hamel y Rabel, el encargo de modificar el proyecto tomando en consideración las observaciones de los Gobiernos. El proyecto reformado, concluído en 1938, no fué a pesar de ello sometido a los Gobiernos por causa de la guerra que sobrevino.

El examen de este proyecto por los Gobiernos ha comenzado tan sólo trece años más tarde. En 1951, a petición del Instituto de Roma, el Gobierno neerlandés convocaba una conferencia diplomática en La Haya, la cual ha estudiado el proyecto de 1938. La Conferencia ha encargado a una Comisión especial, compuesta por los señores Angeloni, Bagge, de Castro y Bravo, Frédéricq, Gutzwiller, Hamel, Meijers, Pilotti, Riese, Ussing y Wortley, la revisión del proyecto tomando en consideración las observaciones hechas por los Delegados de los Gobiernos en la Conferencia.

La Comisión especial, en la cual, después del lamentable fallecimiento de los señores Meijers, Rabel y Ussing, han ingresado los señores Ascarelli y van der Feltz, ha terminado sus trabajos en 1956. La Comisión de Estado neerlandesa ha sometido el proyecto así elaborado a los Gobiernos, con objeto de conocer las opiniones de éstos. Es de suponer que una conferencia diplomática será convocada en 1958.

La idea indicada de las ventajas de una ley uniforme ha madurado durante los años que han pasado después de la iniciativa del Instituto de Roma. Durante este tiempo, el comercio internacional ha aumentado continuamente, por la necesidad cada vez mayor de los países de intercambiar sus producciones y por el desarrollo enorme de los transportes internacionales.

Por las razones indicadas, los inconvenientes que causa cada traba puesta a las ventas internacionales, y, entre ellos, la necesidad de aplicar a los contratos internacionales leyes divergentes de diferentes países, se han hecho sentir de manera cada vez más engorrosa.

Pero la realización de la reforma pretendida, útil para todo el mundo, según parece, ha encontrado una resistencia bastante grave en ciertos círculos. En algunos países, los juristas y, a veces, incluso los comerciantes, no miran con agrado las nuevas reglas. No quieren trocar sus reglas nacionales, a las cuales están acostumbrados, por reglas que pueden hacer nacer interpretaciones divergentes en los tribunales de los diferentes países.

Esta actitud es perfectamente comprensible cuando se trata de contratos nacionales. Pero es distinto el caso de los contratos en los cuales exista un elemento internacional, que frecuentemente produce como resultado que el contrato, con arreglo al Derecho internacional privado aplicable, sea considerado sometido a un Derecho nacional extranjero. En efecto, parece difícil entender que no sea preferible que el Derecho que debe completar el contenido de los contratos internacionales sea un Derecho emanado de trabajos comunes de los Estados contratantes, en lugar de la ley nacional de un país cualquiera, que es tal vez bastante extraña a una de las partes.

Por otra parte, si como en el proyecto elaborado se da preferencia a los usos y se concede a las partes contratantes la posibilidad de acordar libremente que otras reglas serán aplicables, parece que tanto la libertad como la seguridad de las partes están suficientemente salvaguardadas. Solamente en el caso de que las partes contratantes omitan entenderse sobre otras reglas va a ser aplicada la ley uniforme. Las cláusulas y los formularios elaborados por las organizaciones comerciales y empleados por las partes prevalecen sobre la ley uniforme.

Podría decirse que la función de la ley uniforme será, por tanto, bastante secundaria. Pero esta función es idéntica a la que desempeña toda ley nacional supletoria relativa a la venta. Pueden surgir situaciones que las partes no han podido regular previamente, y además los contratos no pueden ser demasiado detallados. Hay también cuestiones bastante importantes que las partes prefieren dejar fuera de sus negociaciones y discusiones.

Para todos estos casos, en el supuesto de divergencias concernientes al contrato surgidas después de éste, son precisas reglas que las resuelvan. Pero estas soluciones no han de ser dadas demasiado tarde por los tribunales, sino que deben poder ser halladas ya durante el período de las negociaciones entre las partes encaminadas a encontrar un arreglo amistoso.

En este último caso, las partes no pueden esperar el resultado de una interpretación judicial, el cual, por lo demás, podrá llegar

a ser tan caro, por lo menos en ciertos países, que no merezca la pena obtenerlo.

El estudio de la ley uniforme debe, por consiguiente, dar a las partes todas las informaciones que sean necesarias para decidir cuál de las dos, desde el punto de vista jurídico, tiene razón en un litigio sobrevenido.

El artículo primero del Proyecto de 1956 prescribe que la ley uniforme sustituye a las leyes nacionales de los Estados firmantes en los casos en los que ella es aplicable y en las materias que ella rige.

Pero es inevitable que surjan ciertas cuestiones concernientes a aquellas materias que no han sido expresamente resueltas por la ley uniforme. En estos casos, las partes y sus abogados se inclinan a menudo a apoyarse en su ley nacional, con tal que ésta sea favorable a sus pretensiones.

Para impedir en tales circunstancias que la ley uniforme sea dejada de lado, el artículo primero del Proyecto hace a la ley uniforme *selfsufficient*, prescribiendo que las cuestiones no resueltas expresamente serán reguladas según los principios generales de los cuales la ley uniforme se inspira cuando regula las materias que ella rige.

La ley uniforme rige, en principio, las materias que encuentra el intérprete cuando está en presencia de una venta internacional. Una delimitación necesaria de este principio resulta, sin embargo, del contenido y del texto mismo de la ley. Es evidente, por ejemplo, que la ley uniforme no rige la conclusión de los contratos de venta, ya estén concluidos entre presentes, ya lo estén entre ausentes, celebrados mediante comisionistas o mediante otros representantes; tampoco rige la cuestión de si un contrato concluido es válido o no. Asimismo, la ley uniforme no regula el aspecto social de las ventas a plazos. Estas materias, aunque pueden aparecer en el caso de ventas internacionales, están regidas por las leyes nacionales aplicables de los diferentes países, a menos que existan respecto de estas cuestiones especiales reglas internacionales uniformes.

En lo que concierne a la representación en el caso de ventas internacionales, el Instituto Internacional de Roma ha hecho elaborar por un Comité reglas internacionales uniformes sobre la representación, y ha nombrado, además, dos Comités encargados de elaborar reglas internacionales uniformes sobre la comisión de compra y de venta, así como sobre la conclusión de los contratos y sobre la validez de los contratos concluidos.

Es evidente que si se quiere que una ley uniforme sea verdaderamente *selfsufficient*, tal independencia respecto de las leyes nacionales exige un texto muy detallado. Pero, por otra parte, un gran número de detalles hace que el texto sea pesado y menos adecuado para ser aceptado internacionalmente.

Si se comparan los proyectos de 1938 y de 1956, se advertirá

que la estructura y el contenido de ambos proyectos son, en sustancia, idénticos, pero que el proyecto de 1956 regula ciertas partes de manera más profunda que el proyecto de 1938, y que, por consiguiente, su texto no es tan sencillo como el del Proyecto de 1938.

Existen, a este respecto, ventajas e inconvenientes que es preciso ponderar conjuntamente. En todo caso, el Proyecto de 1956 no parece indebidamente pesado y detallado, si se tiene en cuenta el carácter internacional de la reglamentación y de la complicada materia que debe ser regulada.

Los autores de los Proyectos sobre la venta, desde 1930 hasta 1956, han buscado tomar en consideración, en la medida de lo posible, las concepciones comunes en la práctica internacional de los comerciantes. Dichos autores han querido dar solución, para servicio del comercio, a las cuestiones concretas que surgen más a menudo en la práctica. Es preciso esperar que aquellos que deben ahora continuar esta obra estén inspirados por la misma convicción que ha sostenido a sus predecesores durante su trabajo largo y continuo: la de que se trata no sólo de una obra de gran importancia práctica para el comercio entre las naciones, sino también de un paso adelante en las relaciones amistosas internacionales.

