

“CODIFICACIÓN” AL NORTE DE LA FRONTERA, ALLENDE LA FRONTERA Y EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. UNA COMPARACIÓN

John O. HONNOLD *

SUMARIO: I. *El movimiento hacia la codificación en Estados Unidos.* II. *El Uniform Commercial Code como un “código”.* III. *La ley uniforme de 1980 sobre la compraventa internacional: ¿es un código autónomo o un estatuto suplementario?*

Este trabajo es una contribución a la celebración del centenario del Código de comercio mexicano y se ocupará de los siguientes temas: I. Del desarrollo centenario movimiento para la “codificación” en Estados Unidos, que culminó en el *Uniform Commercial Code*; II. De la medida en la que el *Uniform Commercial Code* es un código en la acepción de este término en los sistemas de derecho civil —esta cuestión es muy significativa— para su interpretación y aplicación, y III. De algunos problemas relativos a la interpretación y aplicación de la ley uniforme sobre compraventas internacionales establecida por la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980, que hoy se encuentra en vigor en 19 estados incluyendo, en América, a México, Argentina y Estados Unidos.

I. EL MOVIMIENTO HACIA LA CODIFICACIÓN EN ESTADOS UNIDOS

Los sistemas legales que emergen a partir de decisiones judiciales, como el *common law* de Inglaterra, llevan consigo rasgos de los antecedentes que los distinguen de sistemas legales, como el de México, cuyos antecedentes son los Códigos civiles continentales. No obstante, durante la centuria que corresponde a la vida del Código

* Schnader, Profesor Emérito de derecho comercial, Universidad de Pensilvania; secretario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y jefe de la Rama de Comercio Internacional de las Naciones Unidas 1969-1974.

de comercio mexicano una fuerte corriente surgió en Estados Unidos encaminada a reemplazar el *case-law* por estatutos, algunos de ellos que son llamados “códigos”.

A. Primeros “códigos” y leyes uniformes

Durante el siglo XIX hubo diversas propuestas para “codificar” la ley en Estados Unidos y fueron el motivo de intensos debates.¹ En 1811 Jeremy Bentham escribió al presidente Madison ofreciéndole preparar un código legal para Estados Unidos; el presidente cortésmente declinó la propuesta. Sin embargo, el interés por la codificación persistió y se desarrolló. Diez años después Joseph Story, prominente estudioso que posteriormente fue juez de la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos, propuso la elaboración de un código general.² Pocos años después, una proposición de Davil Dudley Field para codificar la ley fue el centro de un debate en Nueva York. La proposición fue derrotada; no obstante, los estados de Dakota del Norte y Dakota del Sur, California y Montana adoptaron sendos códigos civiles basados en el trabajo de Field.³ Estos códigos se encuentran aún en los libros de estatutos, pero por variadas razones no desviaron a la mayoría de los jueces de sus patrones de construcción jurídica basados en el *case-law* previo a la codificación.⁴

Al final del siglo XIX, la incertidumbre jurídica por la diversidad de leyes estatales basadas en el *case-law* se agudizó. Con la expansión hacia el Este, el número de jurisdicciones legislativas se multiplicó; en muchos estados una legislación emanada del *case-law* sistemática y uniforme se dificultó dada la insuficiencia de medios para la educación legal y la escasez de libros jurídicos.⁵ El desarrollo comercial e industrial que siguió a la guerra civil, construido sobre una red de negocios interestatales, no podía tolerar más la falta de una estructura legal coherente y uniforme.

¹ Desarrollo que se examina en J. Honnold, *The Life of the Law*, cap. 3, pp. 100-144 (1964).

² *Id.*, pp. 100-103. La proposición de Story de 1821, se expresó en un reporte de 1836 a la legislatura de Massachusetts, pero contemplaba su amplia adopción por los estados.

³ El debate Carter-Field en Nueva York sobre la oportunidad de la codificación fue semejante al debate sobre la codificación en Europa entre Thibaut y Savigny, *id.*, pp. 109-122.

⁴ *Id.* 122-133 (reporte sobre los primeros 50 años del Código de California).

⁵ V. Pound, R., *Jurisprudence*, vol. 3, 732-738 (1959).

B. *Las primeras leyes uniformes*

Para superar este problema la *American Bar Association* y la *Conference of Commissioners on Uniform State Laws* elaboraron una serie de leyes uniformes relativas a ciertos aspectos de las de los negocios comerciales: la *Negotiable Instruments Law* (1896 y la *Uniform Sales Act* (1906), fueron seguidas por otras leyes uniformes relativas a otros aspectos más especializados del comercio.⁶ La promulgación de estas leyes dependía de la voluntad de cada estado y gracias a los esfuerzos de la Barra la necesidad de la legislación uniforme fue lo suficientemente apreciada como para producir una amplia adopción.⁷

C. *El Uniform Commercial Code*

Preparación y adopción

La insatisfacción con la *Uniform Sales Act* y la dificultad para efectuar enmiendas que corrigieran y modernizaran las diferentes leyes uniformes en un gran número de estados llevaron a William A. Schnader, en su discurso presidencial de 1940 ante la *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*, a proponer que las leyes se modificaran combinándose en un Código de comercio uniforme.⁸ El *American Law Institute*, organización privada que elaboró los *Restatements of American Law*, se sumó a esta empresa; la conducción de un importante equipo de redactores y consejeros fue encargada al profesor Karl Llewellyn, uno de los principales estudiosos de la ley y de la jurisprudencia comercial, dotado de imaginación, profundidad y creatividad. Este enorme esfuerzo dio como resultado el *Uniform Commercial Code* (UCC) que combinó, en artículos separados, reglas sobre compraventa (artículo 2), papel comercial (artículo 3), depósitos y cobranzas bancarias (artículo 4), cartas de crédito (artículo 5), ventas de inventarios (*Bulk Transfers*) (artículo 6), certificados de depósito en almacenes y otros

⁶ E. g. *Uniform Warehouse Receipts Act* (1966), *Uniform Bills of Lading Act* (1909), *Uniform Conditional Sales Act* (1918) y *Uniform Trust Receipts Act* (1933).

⁷ Day, "The National Conference of Commissioners on Uniform State Law, 8, *U. Fla. L.Rev.*, 276 (1955).

⁸ V. Schnader, "A Short History of the UCC", 22, *U. Miami L. Rev.*, 1 (1967); Honnold, J., *Sales & Financing*, 4-5 (5th ed. 1984).

documentos representativos de mercaderías (artículo 7), valores comerciales (*Investment Securities*) (artículo 8) y garantías (*Secured Transactions*) (artículo 9).⁹ En 1953 Pensilvania adoptó la versión inicial; después de ser modificado en respuesta a las recomendaciones resultantes de un exhaustivo estudio efectuado por la *New York Law Commission*¹⁰ el *Uniform Commercial Code* ha sido adoptado por los 49 estados de *common law* y en una parte significativa por Luisiana.¹¹

Para evitar malos entendidos debo señalar que el *Uniform Commercial Code* no es un código de comercio según el concepto común que se tiene de este término, porque su aplicabilidad no depende del estatus de “comerciante” de las partes en el negocio. Por ejemplo, la venta de una segadora de pasto usada que una persona hace a su vecino es regida por el artículo 2;¹² sin embargo, la pregunta más interesante es en qué medida el *Uniform Commercial Code* funciona de acuerdo a su naturaleza: como un “código”.

II. EL UNIFORM COMMERCIAL CODE COMO UN “CÓDIGO”

A. Posiciones contrastantes: reformista y conservadora

El *Uniform Commercial Code* es muy extenso como para pasarle revista completa: así que siguiendo una conocida práctica comercial lo daré a conocer exponiendo algunas muestras.

⁹ El artículo 1 contiene disposiciones generales, definiciones y principios de interpretación; los artículos 10 y 11 se ocupan de la entrada en vigor. Comentarios breves sobre la redacción del UCC en Gilmore, “In Memoriam: Karl Llewellyn”, 71, *Yale L. J.*, 813 (1962); Danzig, “Jurisprudence of the UCC”, 27, *Stanf. L. Rev.*, 621 (1975), Symposium, “Drafters Reflect Upon the UCC”, 43 *Ohio St. L. J.* 535 (1982).

¹⁰ State of New York, *Report of the Law Revision Commission for 1965, Study of the Uniform Commercial Code* (varios volúmenes).

¹¹ Luisiana tuvo dificultades para aplicar ciertas partes del UCC dentro de su sistema legal, basado en el Code civil de Francia, pero ha promulgado los artículos 1, 3, 4 y 5. En 1987 un nuevo artículo 2A, arrendamiento financiero (*Leasing*), se agregó al UCC. Algunos estados (*e.g.*, California) hicieron modificaciones de importancia, pero estos cambios fueron pequeños en proporción al tamaño del UCC. Versiones oficiales del UCC en 1962, 1972, 1978 y 1978 (sic), que reflejan modificaciones a uno o más artículos, están en vigor en varios estados.

¹² El UCC 2-314(1), como una rara excepción, impone la garantía implícita de la calidad comercial “si el vendedor es un comerciante respecto de bienes de esa clase”. El artículo 2-315 UCC establece una garantía de aptitud para el uso apropiado del bien objeto de la compraventa, cuando el comprador se confía en “la habilidad o juicio del vendedor”; es más típica que una simple obligación establecida sin referencia al estatus personal de una de las partes.

1. Por la reforma: compraventas y garantías

Compraventas. Aunque la *Uniform Sales Act* (1906) fue útil para minimizar la diversidad de soluciones que surgían del *case-law* entre el siempre creciente número de estados, tenía defectos básicos que exigían mejoras.

Estos defectos nacieron de una serie de infortunios. El primero fue la concepción, que en ese entonces era habitual en el mundo del *common law*, sobre cómo debería ser la codificación: el “código” debía reproducir las doctrinas desarrolladas con base en las decisiones judiciales. Mackenzie D. Chalmers, redactor de la *Sale of Goods Act* británica (1893), expresó que siguió el consejo de “reproducir tan exactamente como fuera posible la ley existente” por la dificultad para obtener innovaciones a través del Parlamento.¹³ El profesor Samuel Williston, al redactar la *Uniform Sales Act* (1906), siguió tan de cerca el modelo británico que en consecuencia transportó al siglo xx conceptos antiguos del *case-law* inglés.

Para las compraventas este enfoque fue especialmente desafortunado, ya que encuadró soluciones para diversos problemas (e.g. riesgo; acciones y defensas) en términos de conceptos de propiedad desarrollados para una economía agraria estática. No es sorprendente que estos conceptos legales fueran poco apropiados en el curso de negocios comerciales fluidos, cuando el comprador y el vendedor alternativamente comparten intereses en los bienes que son objeto de compraventa, intereses que se intercambian durante la ejecución.¹⁴

Lo inadecuado de nuestra ley sobre compraventa y, más inmediatamente, una propuesta de la *New York Merchant's Association for a Federal Sales Act*, inspiró a los *Commissioners on Uniform State Laws* a preparar una ley revisada sobre la compraventa (*Revised Sales Act*) que se convirtió en el artículo 2 del *Uniform Commercial Code*). Afortunadamente, la redacción recayó en Karl Llewellyn, quien tuvo la capacidad y el coraje de cambiar el foco de atención, que se centraba en la propiedad, y redactar, hasta donde fue posible, en términos de hechos comerciales, dando preferencia al recurso de conceptos legales de carácter general. Estos cambios fueron lo suficiente drásticos como para hacer que el profesor Williston, redactor de la *Uniform Sales Act*, señalara el artículo sobre compraventa como “demasiado” iconoclastico como para ser adoptado.¹⁵

¹³ Chalmers, *Sale of Goods Act*, “Introducción”, 1984.

¹⁴ Honnold, *op. cit.*, *supra*, nota 10, vol. I, 347; Danzig, *op. cit.*, *supra*, nota 9.

¹⁵ Williston, “The Law of Sales in the proposed Uniform Commercial Code”, 63, *Harv. L. Rev.*, pp. 561-571 (1950).

Garantías reales. La necesidad de reformar los derechos de garantía sobre bienes muebles era aún más acuciante. La presión para expandir el crédito, tanto para el consumo como el comercial, generó una variedad de medios de garantía hechos a la medida de cada caso, los que resultaban obstruidos tanto por lagunas como por traslados. Escoger la figura adecuada, equivaldría a exponerse a azares comparables a los que en la antigüedad se corrían al demandar bajo el procedimiento de las formas de acción separadas (*forms of action*).¹⁶ La gravedad de la enfermedad exigía cirugía. En el artículo 9 los medios de garantía diferenciados con sus propias reglas cada uno: prenda sobre muebles (*chattel mortgage*), venta con reserva de dominio (*conditional sale*), arrendamiento financiero (*bailment's lease*), recepción fiduciaria (*trust receipt*), posesión por el factor (*factor's lien*), fueron reemplazados por un concepto único, el de "garantía real" (*security interest*), que se sujetó a reglas generales. Se hicieron distinciones, donde resultó necesario, en términos comerciales, e.g.: equipo (*equipment*), inventarios (*inventory*), cuentas (*accounts*), productos agrícolas (*farm products*).

Los artículos 2 (compraventas) y 9 (garantías reales) marcan el más abrupto rompimiento con el pasado y, de modo significativo, son las partes más exitosas del *Uniform Commercial Code*. El más abrupto rompimiento con la ley y redacción previa ocurrió con el artículo 9, que ha contribuido más de lo que se esperaba para la adopción del *Uniform Commercial Code*, y es el que ha ejercido más influencia en la reforma de las leyes de otros países.¹⁷

2. *Conservación: instrumentos negociables (Commercial Paper)*

La manera en que el código manejó la negociabilidad de la moneda documental (*money-paper*) (pagarés, cheques y otros libramientos) nos da un ejemplo extremo de una estructura construida sobre antiguos fundamentos. Un sumario muy breve puede bastar: a mediados del 1700 los tribunales ingleses desarrollaron reglas que excluían la posibilidad de que los deudores pudieran oponer defensas en contra de las promesas expresadas en documentos, que cumplirían con ciertos requisitos "formales". Estas opciones se adoptaron

¹⁶ Honnold, J., *Sales and Financing* (5th ed.), 1984, p. 487.

¹⁷ Sobre la influencia del artículo 9 del UCC en la reforma de la ley sobre derechos de garantía en Canadá *vid* Ziegel, "The New Canadian Personal Property Legislation", *Lloyd's Maritime & Commercial L. Q.*, febrero 1986, pp. 160-177.

antes de que los gobiernos proveyeran de moneda oficial y cuando el comercio dependía del papel privado como medio circulante. Esas reglas fueron instiladas en la *Bills of Exchange Act* británica (1882) y se llevaron a la *Negotiable Instruments Law (NIL, 1896)*.¹⁸

Lo que resulta sorprendente es que un código del siglo xx que pretendía (&-1-102) “modernizar la ley”, preservara las soluciones del siglo xviii mucho después de que la moneda y las transferencias bancarias habían sustituido a las letras y a los pagarés como medios de cambio, y cuando el crédito fluía de los bancos y compañías financieras, por medio de los distribuidores, hacia los compradores.¹⁹ En lugar de ocuparse de estos cambios radicales los redactores se concentraron principalmente en la resolución de conflictos del *case-law* que se habían desarrollado bajo la vieja ley; en muchos casos cuando la *case-law* no había mostrado dificultades no se proveyó de regla estatutaria. (Un impresionante ejemplo fue relegado a una nota de pie de página.) Esta redacción obliga a hacer uso de reglas legales que están fuera del código, incluso cuando los hechos y valores relevantes no hayan cambiado desde los tiempos en que se construyó la vieja estructura, que el *Uniform Commercial Code* preservó. Para complicar las cosas, las viejas reglas que se llevaron al artículo 3 fueron expresadas en términos conceptuales, abstractos, que comprenden tanto situaciones en las cuales las viejas reglas son aún apropiadas como otras situaciones en las cuales las viejas reglas son obsoletas.²⁰

3. Conclusiones preliminares

Lo arriba expuesto sugiere que el *Uniform Commercial Code* constituye un acontecimiento culminante en nuestra ley comercial, del que emanan tanto señales luminosas como luces rojas: en donde fue posible, la redacción se hizo en términos de conceptos funcionales y de hecho; pero se debe tener cuidado con la interpretación de los fundamentos antiguos.

¹⁸ Sutherland, Arthur, 1 *New York Law Revision Commission Report*, 52 (1954). Cf. Hawland, “Some observations Concerning Article 3 of the Uniform Commercial Code”, 26, *LA. L. Rev.* 228, 229 (1966). Para un cáustico comentario sobre la competencia del redactor del NIL, en el cual se basó el artículo 3, vid Gilmore, “On Statutory Obsolescence”, 39, *U. Colo L. Rev.*, 461, 469 (1967).

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.*

B. Código autosuficiente o una isla dependiente en el océano del common-law

El texto estatutorio del *Uniform Commercial Code* contiene aproximadamente 250 páginas; el estatuto y el comentario oficial constituyen un libro de 730 páginas. Las cuestiones propuestas en el encabezamiento que precede se exponen en la importante disposición general del artículo I, que es aplicable a todo el “código”:

& 1-103. Principios supletorios generales de ley aplicable.

A menos que sean excluidos por disposiciones particulares de esta ley, los principios legales y de equidad, incluyendo la ley del comercio y la ley relativa a la capacidad para contratar, mandante y mandatario, preclusión (*estoppel*), fraude, declaraciones falsas (*misrepresentation*), violencia, coerción, error, quiebra, u otras causas que otorgan o niegan validez serán suplementarias de esta ley”.

El *Uniform Commercial Code*, como otras leyes uniformes, establece (& 1-102) que su propósito subyacente es “hacer la ley uniforme entre las diversas jurisdiccionales”. ¿Se mina este objetivo por la sección 1-103, arriba transcrita, que establece una larga lista de principios legales que “suplementarán sus disposiciones” a no ser “que sean excluidos por las disposiciones *particulares*” de la ley? ¿Cuál es el ámbito de estas disposiciones suplementarias?

Los “*principios legales y de equidad*” no son otra cosa que el cuerpo completo del *common law*, “capacidad para contratar” y “mandante y mandatario” hacen referencia a dos instituciones indispensables que no son consideradas por el “Código”. Igualmente indispensables son otros principios enlistados en la 1-103: “preclusión, (*estoppel*) fraude, declaraciones falsas, (*misrepresentation*), coerción, error, quiebra...”. Casi todos ellos se ocupan de conductas ilícitas; otros responden a circunstancias que modifican las reglas aplicables a relaciones normales. Todos son aplicables e indispensables a lo largo de todo el sistema legal.

Es aparente que el *Uniform Commercial Code* no se parece a los códigos sistemáticos que pretenden gobernar todo el cuerpo legal como en los sistemas de derecho civil. Sin embargo, la sección 1-103 estatuye que esos “principios suplementarios” son “excluidos por las disposiciones particulares” del “código”. ¿Puede preguntarse si el *Uniform Commercial Code*, atendiendo a su tamaño y detalle, deja mucha necesidad de “principios suplementarios”?

Afortunadamente los profesores Hillman, McDonnell y Nickles dan respuesta a esta cuestión.²¹ El estudio de 1000 páginas muestra la forma en que los tribunales han empleado los principios supletorios al aplicar el “Código” y sólo es posible aquí presentar algunos de sus hallazgos en tres campos: compraventa, pagos y garantías.

Fuentes legales extrañas al código que se aplican a *compraventa de mercaderías* (artículo 2) incluyen: el impacto de la preclusión (*estoppel*) y del fraude en el estatuto sobre fraudes;²² buena fe y violencia económica (*economic duress*) en la modificación del contrato;²³ principios ajenos al código relativas a ausencia de consentimiento en la voluntad declarada por imposición de una de las partes (*unconscionability*) y cumplimiento de una buena fe;²⁴ doctrinas sobre el error y la frustración que suplementan las disposiciones del código relativas a la excusa por incumplimiento (*cf. force majeure*);²⁵ la relación entre los “actos ilícitos” (*tort*) la responsabilidad y las “garantías” (*warranties*).²⁶

Operaciones de pago (artículos 3, 4 y 5) han dado lugar a que se invoquen reglas no incluidas en el código relativas a: declaraciones verbales (*parol evidence*);²⁷ autorización (*authorization*) ratificación y preclusión (*estoppel*);²⁸ conversión y (*restitución*) en relación con bancos de depósito;²⁹ novación (*accord and satisfaction*) aplicada al “pago total” de cheques;³⁰ diversas doctrinas restrictivas de la aceleración de deudas;³¹ renuncia de derechos, preclusión (*estoppel*) y fraude en operaciones con cartas de crédito.³²

El detalle y cuidado con que se redactaron y revisaron las reglas sobre garantías (artículo 9) pudiera sugerir que quedó poco espacio para disposiciones ajenas al código. No obstante, las tempranas predicciones de Grant Gilmore en sentido contrario han sido negadas

²¹ Hillman, R., J. McDonnell y S. Nickles, *Common Law and Equity under the Uniform Commercial Code*, 1985.

²² Hillman, McDonnell and Nickles, *supra* nota 21, en el par. 3. 03; las citas que se hacen abajo a continuación, cuando no se especifica otra fuente, son referidas a este trabajo. Las reglas sobre el “estatuto sobre fraudes” se encuentran en el UCC, 2-201, 1-206, 8-319 y 9-203.

²³ Par. 4.03; *cf.* UCC 2-209.

²⁴ Par. 6.02-6.03; *cf.* UCC 2-302, 1-203.

²⁵ Par. 7.04; *cf.* UCC 2-615.

²⁶ Par. 12.02; *cf.* UCC 3-118, 3-119.

²⁷ Par. 14.02-14.04; *cf.* UCC 3-403, 3-404.

²⁸ Par. 14.06; *cf.* UCC 3-419.

²⁹ Par. 15.03; *cf.* UCC 1-207.

³⁰ Par. 16.02; *cf.* UCC 3-109 (1) (c).

³¹ Par. 17.02-17.03; *cf.* UCC 5-114.

³² *Op. cit.*, *supra*, nota 22.

por la aplicación de “principios suplementarios” para resolver problemas tales como los siguientes: el uso de “declaraciones verbales” (*parol evidence*) cuando hay un contrato escrito;³³ principios de ausencia de consentimiento en la voluntad declarada por imposición de una de las partes (*unconscionability*) y “buena fe” y el “gravamen equitativo” (*equitable lien*),³⁴ el impacto de la subrogación, la restitución y las deudas por alimentos en las detalladas reglas del código sobre prelación;³⁵ el uso de los principios de la preclusión (*estoppel*), fraude y buena fe para vigilar la ejecución de las garantías;³⁶ la necesidad de imaginar maneras de aplicar las reglas sobre prelación entre las garantías.³⁷

En los primeros días de aplicación del *Uniform Commercial Code* importantes estudiosos en la materia manifestaron sus temores de que se rebasaran los confines de este nuevo y magnífico “código”,³⁸ tal advertencia ya no es necesaria en nuestros tiempos. Una vez familiarizado con el código, encontrar una sección que se ocupa de un tema determinado es más rápido y fácil que intentar orientarse en el vasto y amorfo cuerpo jurídico de principios generales. (Acaso esto sea similar a la tentación de distraerse con la TV en lugar de leer un libro.) En ambos casos el más eficiente de los “medios” es el que da el “mensaje”.

La necesidad de considerar “principios supletorios” del *common law* no niega las contribuciones del *Uniform Commercial Code* para la certeza y eficacia en la solución de problemas jurídicos. La vasta mayoría de problemas en el ámbito del *Uniform Commercial Code* están tratados, y de modo definitivo resueltos, por sus disposiciones. Cardozo, al subrayar la necesidad de un desarrollo creativo por la vía judicial del *case-law*, expuso esta necesidad en similar perspectiva: la mayoría de los casos no puede “decidirse más que en un solo sentido” y están “predestinados, por así decirlo, a ser confirmados sin opinar”.³⁹

³³ Gilmore, “Article 9: What it does Not do for the Future”, 26 *LA. L. Rev.* 300 (1966); Gilmore, “On Statutory Obsolescence”, 39 *U Colo. L. Rev.* 461, 464, 475-476 (1967), ver par. 18.01-18.02; cf. *UCC* 9-203(1) (c), 2-716.

³⁴ Par. 19.03, 24.05; cf. *UCC* 9-203, 9-302.

³⁵ Par. 24.01-24.02; cf. *UCC* 9-313, 9-318(1).

³⁶ *Op. cit.*, *supra*, nota 22.

³⁷ Par. 25.01; cf. *UCC* 9-503, 9-504.

³⁸ Hawlank, “Uniform Commercial ‘Code’ Methodology”, 1962, *U. ILL. L. E.*, 291; Franklin, “On the Legal Method of the Uniform Commercial Code”, 16, *Law & Contemp. Prob.*, 330 (1951).

³⁹ Cardozo, B., *The Nature of the Judicial Process* 164 (1921).

En suma, la utilización de principios supletorios del *common law* para hacer frente a problemas poco usuales o no previstos que surgieron con la aplicación del código era necesaria e inevitable. La intrusión en la uniformidad del código ha sido minimizada por varios factores. Por lo general, la mayoría de las cuestiones que surgen de las operaciones comerciales caen dentro del supuesto de las reglas que rigen los problemas típicos que los redactores pudieron prever; en su gran mayoría, los principios supletorios se hacen necesarios para resolver situaciones anormales las que, son raras y sorprendentemente diversas. Incluso, si los legisladores hubieran podido imaginar el grado y variedad de situaciones anormales (y este grado de imaginación excede la capacidad del ser humano), estas posibilidades no hubieran podido tratarse en un estatuto de longitud aceptable. En suma, se debe recurrir a diversas fuentes para resolver situaciones anormales e imprevistas, incluso para el más amplio de los códigos en el *common law*. Tengo la impresión aunque no científica y que fácilmente puede ser corregida, de que los códigos civiles sistemáticos, que pretenden abrogar el pasado, necesitan de recursos similares; tales recursos varían de código a código, pero pueden requerir de amplios e indefinidos mandamientos tales como el de la “buena fe” e interpretaciones analógicas (en ocasiones excepcionales) sobre disposiciones específicas del código. Uno siente que aquí la ley, como el amor, “encuentra un camino”.

En el escenario del *common law* el ámbito de los recursos supletorios parece ser más amplio y menos definido que en aquellos sistemas donde una respuesta depende de un limitado número de disposiciones estatutarias. Y observadores de un sistema no federal podrían sorprenderse al saber que los tribunales de nuestros 50 estados pueden crear independientemente sus propias interpretaciones y extrapolaciones de leyes estatales sin estar sujetas a corrección por nuestra “Suprema” Corte u otro órgano revisor central.

Debe agregarse rápidamente que esta dantesca visión del caos está sujeta a sutiles controles. Los estados que se rigen por el *common law* tienen una tradición legal relativamente homogénea, reforzada y unificada por una gratificante confianza en los *ALI Restatements*, por la crítica y el desarrollo de esos principios en textos que gozan de gran autoridad en toda la nación, así como por la información que obtienen los tribunales sobre las decisiones dictadas en otros estados. Sin embargo, no se puede esperar uniformidad perfecta entre las irrevisables decisiones de los tribunales estatales sino sola-

mente un creativo diálogo en el desarrollo compartido de una relativamente común cultura legal.

III. LA LEY UNIFORME DE 1980 SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL: ¿ES UN CÓDIGO AUTÓNOMO O UN ESTATUTO SUPLEMENTARIO?

Los diecinueve estados que, hasta abril de 1989, habían adoptado la Convención de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIGS), incluyen en América a México, Argentina y Estados Unidos.⁴⁰ El artículo 7 (2) de la Convención establece:

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

Estas y otras cuestiones de interpretación de la Convención han sido estudiadas en un vasto cuerpo de literatura internacional;⁴¹ aquí sólo puedo hacer unos cuantos comentarios adicionales.

La dificultad de la cuestión la sugiere el hecho de que la Convención de La Haya de 1964 sobre Compraventas Internacionales (ULIS) buscó ser una ley uniforme, autosuficiente; el artículo 17 de la Convención de 1964 era igual al artículo 7 (2) de la *CISG*, arriba transcrito, excepto por la omisión de la cláusula siguiendo “los principios en que se basa la presente Convención”. La regla modificada sobre “autosuficiencia”, del artículo 7 (2), se adoptó finalmente en la Conferencia de Viena de 1980 como un compromiso entre aquellos que creían que la ley debía ser autosuficiente y los que du-

⁴⁰ No debe pasarse por alto el importante papel que en la formulación de la Convención desempeñó el profesor Jorge Barrera Graf, como delegado de México y presidente del Grupo de Trabajo de la UNCITRAL, que preparó el proyecto básico sobre compraventa. El tratado que escribió el autor sobre la Convención puede consultarse en una versión en español: Honnold, J., *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales*, Madrid, Edersa, 1987.

⁴¹ Un minucioso examen sobre varias cuestiones de la Convención aparece en *Anuario Jurídico*, X: 1983. Este autor tocó varios problemas de interpretación en “Interpretación de la Convención de 1980”; *id.*, en pp. 111-131. El artículo 7, arriba citado, se discute también en el tratado citado *supra* en la nota 40, && 85-111, pp. 136-167.

daban de que los “principios generales” de la Convención serían adecuados para resolver todos los problemas que pudieran surgir dentro del área regulada por la ley.

¿Cómo manejarán esta disposición los tribunales de las diferentes regiones? Si los jueces simplemente siguen sus hábitos, los tribunales del *common law* probablemente se inclinarán menos que los de derecho civil a extraer “principios generales” de la Convención y, por lo contrario, será más probable que los tribunales de derecho civil encuentren lagunas en el estatuto que requieran la aplicación de la ley doméstica.

Los conceptos aislados de carácter residual, extraídos de las leyes domésticas para resolver problemas locales, no parece que vayan a ser el mejor insumo para una ley moderna del comercio internacional. En resumen, el objetivo de la unificación sería que los tribunales del *common law* resistan la tentación de aplicar las reglas domésticas y que desarrollen el recurso, a menudo aplicado en la legislación federal, de llenar las lagunas por la aplicación analógica de las disposiciones del estatuto.

Tenemos esperanza de que, mediante la unificación internacional y los seminarios para los jueces, pueda crearse la forma de resolver las cuestiones de la manera más cercana a las de las jurisdicciones de derecho civil. Solamente aquellos familiarizados con la *jurisprudencia* en México podrían aventurar una opinión sobre el grado en el cual puede esperarse que los tribunales aquí respondan a la invitación que hace la Convención para resolver los problemas “que no estén expresamente resueltos” de conformidad con “los principios generales en que se basa la presente Convención”.