

Pedro Alfonso LABARIEGA
VILLANUEVA

GARRO, A. M. y ZUPPI, A. L., *Com-
praventa internacional de merca-
derias* 925

segunda generación toma en cuenta la dispersión de la información debido a la existencia de sistemas interconectados.

El capítulo sexto se refiere al desarrollo de los llamados contratos informáticos. En él expresa que en relación con éstos hay tres corrientes de pensamiento, en las que se toman diferentes elementos para considerar si un contrato es o no informático. El autor no asume una posición excluyente al respecto, ya que para él existe contrato informático siempre que se presente un acuerdo de partes generador de obligaciones referido al ámbito de la informática.

La fase precontractual en los contratos informáticos es muy importante, ya que tiene que existir un completo conocimiento de ambas partes de las necesidades que se busca satisfacer; por lo que respecta a la elaboración del contrato informático, generalmente no se requiere de una solemnidad para celebrarlo, por lo que sólo basta el consentimiento de las partes.

En lo referente a la ejecución del contrato, hay que distinguir si el objeto se refiere al soporte lógico, al soporte físico o a los servicios informáticos, ya que cada uno presenta características específicas.

Para regular estos contratos, en la actualidad se ha recurrido a las disposiciones contenidas en los códigos civiles y comerciales de los diferentes países.

El libro en cuestión, en su parte final, incluye una serie de interesantes anexos referentes a diferentes disposiciones legislativas latinoamericanas en torno a distintas problemáticas suscitadas por el uso de la informática, como la protección del soporte lógico, la protección de datos personales y cláusulas ilustrativas para la compra de equipo informático en países como México, Colombia, Brasil, Chile, Uruguay y Argentina.

Julio TÉLLEZ VALDÉS

GARRO, A. M. y ZUPPI, A. L., *Compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires, La Rocca, 1990, 360 pp.

Contrato omnipresente, cual paladín de una economía de mercado. Imprescindible en el libre intercambio de mercancías.

En efecto, a una década de haberse aprobado la Convención de Viena sobre dicho instrumento del derecho comercial internacional, ya ha sido aceptada en muchos países pertenecientes a sistemas jurídicos y econó-

micos diversos, tanto del *civil law* como del *common law*; del derecho musulmán o del derecho chino, de los derechos de los países "socialistas" y de los capitalistas situados en los cinco continentes.

Dicha convención ya forma parte de nuestro derecho patrio (*cfr. Diario Oficial de la Federación*, 17 de marzo de 1988).

La importancia de dicho contrato reclama conocimiento cabal de su problemática y de su regulación. Su carácter internacional y constante presencia complican su configuración. Por eso es que cada estudio ha de precisar un mejor entendimiento que facilite su implantación.

A fe mía que éste es uno de los mayores logros de los profesores argentinos Garro y Zuppi.

He aquí el contenido de la obra (el plan de exposición sigue el orden de materias establecido por la Convención).

1. *Proceso de unificación* en la venta internacional de cosas muebles. Reseña sumaria de las principales etapas de sus orígenes y antecedentes.

2. *Naturaleza jurídica*. Tratado internacional catalogado como *trato-ley (law-making treaty)*, inmediatamente aplicable (*self-executing treaties*) que instaura mecanismos de colaboración entre los Estados en un área concreta, en este caso la *compraventa internacional*.

3. *Estructura general de la Convención*. Ésta regula sólo la *formación* del contrato de compraventa internacional de mercancías y las obligaciones que dicho pacto causa entre vendedor y comprador. El estilo de redacción de la Convención es detallado, moderadamente casuista. En esto se percibe la influencia de la tradición jurídica del *common law*. Conforman la Convención 101 artículos distribuidos en cuatro partes: ámbito de aplicación; formación del contrato; cumplimiento del mismo, y disposiciones finales.

4. *Principios fundamentales*. La Convención recurre a los principios de autonomía; libertad de forma y de prueba; razonabilidad humana; prohibición de actuar contra hecho propio; buena fe; uniformidad internacional; fragmentación del contrato, etcétera.

5. *Interpretación*. Al respecto ha de tomarse en cuenta el carácter internacional del texto legislativo; la buena fe en el comercio internacional; la aplicación de un derecho uniforme internacional, en donde no hay que olvidar la intención de los contratantes, los usos y prácticas comerciales.

6. *Ámbito de aplicación*. La Convención *se aplica únicamente a la compraventa internacional de mercaderías* (bienes muebles corporales). Dicho instrumento jurídico limita el concepto de compraventa y algunas mercaderías. El carácter internacional de la compraventa se ve limitado por el *establecimiento* de las partes contratantes y las normas de dere-

cho internacional. La Convención señala al detalle qué aspectos del contrato de compraventa internacional regula y qué cuestiones no reglamenta. También este tratado, al reconocer el principio de la autonomía de la voluntad, otorga a las partes la facultad de excluir, total o parcialmente, las disposiciones de la Convención.

7. *Oferta*. Se estudian en este rubro los requisitos, la retractación, revocación, caducidad y modificación de la oferta. Y con respecto a la aceptación se atiende a los requisitos, perfeccionamiento del contrato, cómputo del plazo y aceptación tardía.

8. *Ejecución del contrato*. Las normas relativas a este asunto constituyen la parte más relevante de la Convención. Son claras, con soluciones prácticas.

Incumplimiento esencial, notificación de la resolución, riesgos en la transmisión de una comunicación enviada con posterioridad a la formación del contrato, y cumplimiento específico de las obligaciones, son cuatro precisiones conceptuales previas al desarrollo de los temas centrales de la temática que encabeza este rubro: las obligaciones del vendedor y del comprador; y los remedios con que ambas partes cuentan en caso de inejecución de las obligaciones de su contraparte.

9. *Transmisión del riesgo*. Este asunto representa uno de los problemas más serios y difíciles con los cuales se han enfrentado los legisladores internacionales por la vaguedad del concepto *riesgo* y la diversidad de reglas que emplean los sistemas jurídicos para distribuir la carga de los riesgos.

Régla general: los riesgos pasan al comprador con la entrega de la cosa. Pero el problema fundamental estriba en saber ¿en qué momento el riesgo se transfiere del vendedor al comprador? La respuesta a esta pregunta atañe a la obligación de pagar el precio.

El régimen establecido al respecto por la Convención es atinado y se encuentra complementado por los famosos *incoterms*.*

10. *Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador*. Las disposiciones más importantes de este capítulo ya se estudiaron anteriormente al hacer referencia a las sanciones en caso de inejecución de las obligaciones del vendedor. Por eso aquí sólo se tratan ciertos incidentes de la ejecución del contrato, verbigracia, su resolución anticipada, etcétera.

11. *Excepciones y modificaciones a la Convención*. Apartado relativo a las disposiciones finales de la Convención en donde se incluyen varios

* Puede consultarse un estudio relativo en el *Diccionario Jurídico Mexicano*, versión última, bajo la voz *incoterms*.

preceptos atinentes a los mecanismos de ratificación y a la manera en que los Estados contratantes pueden excluir total o parcialmente su aplicación.

12. *Algunas disposiciones del derecho interno latinoamericano no cubiertas por la Convención relativas a la terminación del contrato y al pago.* Nada más oportuno que consignar aquí ciertas pautas de gran importancia práctica, tanto para los países compradores para su necesaria consideración en el marco contractual como para los países vendedores cuando sea de aplicación el derecho interno que reconoce estos remedios e instituciones. Para concluir, los autores enfatizan la trascendencia de la Convención de Viena de 1980, cual excelente instrumento jurídico que en la mayoría de sus disposiciones logra un adecuado equilibrio entre los intereses del vendedor y del comprador, acomodando en la medida de lo posible los principios de culturas jurídicas diferentes e intentando reconciliar también dentro de lo factible, los intereses políticos y económicos de países capitalistas y socialistas, industrializados y en vías de desarrollo.

Estamos de acuerdo con los autores en que la reglamentación uniforme prevista por la Convención, no obstante sus imperfecciones, es preferible al terreno desconocido que podría presentar el régimen de la compraventa en muchas legislaciones extranjeras. Culminan la obra como anexos, dos textos: uno, el de la propia Convención; el otro, sobre cláusulas de indemnización convencional y cláusulas penales.

Parécenos que la consulta de este libro es obligada, no sólo para los cultivadores del derecho comercial sino también para abogados y hombres de negocios, a quienes expresamente se les invita a acercarse y a regularse por la Convención en lugar del derecho interno.

Resulta valioso este estudio porque cumple su cometido con creces: difundir las disposiciones de la Convención, subrayando sus semejanzas y diferencias con la regulación interna de la compraventa en algunos países de nuestra América.

Está amplia y profundamente documentado, ya que sus autores abrieron en las mejores y más autorizadas fuentes sobre la materia. Contiene además una interpretación de los 101 artículos que integran la Convención.

Es digno de encomio y muy recomendable su lectura por la comprensión y el análisis globalizador de la Convención, por las múltiples referencias a otros derechos y a otros sistemas jurídicos, particularmente a nuestro medio latinoamericano, espacio que los autores conocen muy bien y manejan con gran destreza y soltura. Ello demuestra pues, su larga y honda preparación. El solo estudio comparado de la compra-

venta convierte a la obra en una provechosa aportación de sus reconocidos progenitores.

Pedro Alfonso LABARIEGA VILLANUEVA

HARRIS, David, *La justificación del estado del bienestar* (trad. Juan J. Fernández Cainzos), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1990, 397 pp.

Es común en estas fechas criticar al estado del bienestar. Sin lugar a dudas es un estado que se encuentra desprestigiado. Tanto los neoliberales como los socialdemócratas vierten sobre él innumerables objeciones. La situación no es nueva, pues desde sus inicios el estado del bienestar se ha visto sometido a duras pruebas. Sin embargo, lo que ocurre hoy en día es que las críticas que se le formulan cobran un renovado vigor, principalmente con motivo de la crisis de los años setenta, que en el plano teórico cuestionó las múltiples facetas de este tipo de Estado, tanto en sus aspectos políticos e intelectuales como económicos y sociales. La situación se ha visto también agravada por la crisis de la izquierda, lo que le repercute directamente, pues tradicionalmente se ha considerado al estado del bienestar como un producto ideológico de la autoconciencia de la izquierda.

A mediados de los años cincuenta en el mundo occidental se pensaba que el *laissez-faire* había muerto, salvo algunos teóricos sociales como Hayek que se obstinaban en preservarlo. Las reducciones de la tasa de crecimiento económico en los países industrializados en los años setenta dieron vida al cadáver del *laissez-faire*. Se culpó de los escasos rendimientos económicos al estado del bienestar, por el rápido incremento del tamaño del sector público, por su reglamentación excesiva y por la destrucción de la ética del trabajo. El keynesianismo fue señalado como la causa fundamental de la *estanflación* ante la cual sólo el monetarismo y el restablecimiento de los incentivos podrían ofrecer una respuesta. Sólo veinticinco años antes se explicaba como causa de la gran depresión de 1929 el "fracaso del mercado" y se justificaba por tanto la intervención del Estado en la economía; actualmente, tanto la literatura especializada en economía, en finanzas, en derecho, en política y en filosofía, como los medios de comunicación masiva mencionan repetidamente el "fracaso del Estado", y se hace por tanto una defensa explícita e implícita al mercado.