

REVISTA DE REVISTAS

Derecho mercantil 1223

quiere de modernizaciones y ajustes a fin de seguir cumpliendo los objetivos políticos y estratégicos en favor de los países de Occidente, en su lucha y coexistencia con los países socialistas.

Jorge WITKER

DERECHO MERCANTIL

ABBIATI, Luis Enrique, "De la exhibición obligatoria de los libros de comercio de terceros", *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Buenos Aires, Depalma, año 16, núm. 94, agosto de 1983, pp. 477-501.

El autor, profesor de derecho comercial de la Universidad de Cuyo, analiza las disposiciones del Código de Comercio argentino, tanto en torno a la contabilidad mercantil, a la exhibición obligatoria por terceros de sus libros, como prueba que se ofrezca en litigios en que, por hipótesis, aquéllos no son parte; cuanto, en forma harto breve, a la exhibición de la correspondencia mercantil.

Hace referencia a los distintos sistemas legales de regulación de la contabilidad, desde el libérrimo inglés que deja al arbitrio del comerciante "tanto la teneduría o la ausencia de libros... como la forma de llevarlos", hasta el sistema francés, "que impone el régimen de la contabilidad obligatoria, los requisitos y formalidades a que debe sujetarse su teneduría, y aun, en algunos casos, el método de contabilidad", pasando por los sistemas alemán y suizo que permiten que el comerciante lleve los libros que resulten necesarios en relación con su actividad. A estos cuatro sistemas agrega Abbiati, el del Código Civil italiano de 1942, similar al suizo y al alemán, pero en el que, además, se fijan libros obligatorios (el diario y el de inventarios).

En derecho mexicano, en virtud de una reforma al Código de Comercio del 19 de enero de 1981, la contabilidad, a semejanza de los sistemas alemán, suizo e italiano, "podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características peculiares del negocio" (artículo 33); si bien, se señala como libro obligatorio para toda clase de comerciantes (sin omitir a los pequeños, ni a los ambulantes que habían ya sido excluidos por la jurisprudencia de la Suprema Corte, en cuanto no tuvieran fijados almacén o tienda para el expendio de las mercancías,

artículo 4º, Código de Comercio) al libro mayor, y en caso de personas morales (sociedades, comerciantes también) al libro o libros de actas (artículos 34 y 36). En cuanto a la correspondencia mercantil, se suprimió por obsoleto el libro copiador de cartas que antes requería el artículo 48; en cambio, se impone a los comerciantes la obligación de conservar archivada la correspondencia que reciban (cartas, telegramas y otros documentos), así como copia de la que expidan (artículo 47).

Según Abbiati, en la teneduría de libros no sólo están interesados los comerciantes, sino el público, por lo que la contabilidad es de interés general, dado que no sólo la comunicación y la exhibición de la contabilidad constituyen medios de prueba, sino que, sobre todo, son instrumentos de control y medio eficaz para la subsistencia de las empresas. De ahí que los destinatarios de las normas y del sistema no se concreten a los comerciantes. *Mossa*, citado por el autor, afirma que los "libros de la empresa, no sólo los de contabilidad, tienen por fin la certidumbre de las relaciones de derecho hacia la comunidad. En su deber de llevar los libros, el empresario es portador de un interés social".

De todo esto, desprende el profesor argentino, en contra de la doctrina predominante según admite, que el deber de exhibir los libros no se limita a los casos en que, como dicen los Códigos de Comercio argentino (artículo 59) y mexicano (artículo 44), haya "instancia de parte", en un juicio (en que el comerciante intervenga), o que proceda de oficio "cuando la persona a que pertenezcan tenga interés o responsabilidad en el asunto", sino que se extiende como obligación a terceros, sin que a ello obsten los principios de la inviolabilidad de los papeles privados (artículos 18 y 19 de la Constitución argentina), ni el principio del secreto mercantil.

En México, no es admisible esta supuesta obligación del comerciante de exhibir su contabilidad, en asuntos civiles o mercantiles en que él sea ajeno. Ello, en virtud de reiteradas y constantes ejecutorias de la Suprema Corte (al respecto, véase el *Prontuario de Ejecutorias* de Salvador Chávez Hayhoe, México, 1936, t. IX, voz de Libros de Comercio), al interpretar los principios del Código de Comercio (principalmente los consignados artículos 42 y 44) en función de la garantía constitucional del artículo 14, que requiere "juicio seguido ante los tribunales previamente establecidos" y leyes expedidas con anterioridad al hecho; y el artículo 16 que prohíbe ser molestado en papeles y posesiones sino en virtud de mandamiento escrito que funde la causa legal del procedimiento (verbigracia en casos de quiebra, artículos 6 inciso a, 15 fr. II y 26 fr. I de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos). El citado

artículo 42 del Código de Comercio prohíbe “pesquisas de oficio por tribunales ni autoridad alguna”, y sólo en los casos previstos en el artículo 43, procede la comunicación de los libros, que es distinta a la exhibición que indica el artículo 44.

Jorge BARRERA GRAF

CÁMARA, Héctor, “La Ley 22.903, reformatoria del régimen de las sociedades comerciales: aspectos generales”, *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Buenos Aires, Depalma, año 16, núm. 95, octubre de 1983, pp. 671-697.

El derecho sobre las sociedades civiles y, sobre todo, comerciales —y de éstas, principalmente de la sociedad anónima— está sujeto a constantes cambios en el derecho extranjero. Legislaciones recientes como la argentina de 1972, la francesa de 1966, la española de 1952, la italiana de 1942, han sido modificadas y modernizadas, en muchas ocasiones varias veces. Esto se debe a los profundos cambios e innovaciones que el desarrollo económico de las últimas décadas (del capitalismo tardío) viene imponiendo, tanto a nivel nacional de países desarrollados y en vías de desarrollo, como a escala regional, principalmente dentro de la Comunidad Económica Europea. Sólo el derecho mexicano permanece inmóvil e inerte, salvo dos o tres modificaciones precipitadas, demagógicas, pésimamente estructuradas y casi siempre de carácter secundario; y salvo proyectos sucesivos de reformas del Código de Comercio y de las Leyes de Sociedades que no han pasado de tal proceso, por la modorra del poder público, y la indiferencia de jueces, profesores, abogados y de organismos profesionales; proyectos que se han sucedido desde hace cuarenta años, que envejecen y se vuelven obsoletos sin entrar en vigor, por esta misma circunstancia (ausencia de la sabia vivificante de la jurisprudencia y de la doctrina), y por la presencia de fenómenos corporativos, que han escapado en los textos formulados (verbigracia grupos y concentración de sociedades; control de ellas, escisión, etcétera).

El profesor Héctor Cámara, director de esta RDMO, examina las nuevas reformas introducidas a la Ley de 1972 sobre sociedades comerciales (la número 19550), que entraron en vigor el 23 de septiembre de 1983.

Discurre el ilustre mercantilista argentino, con la maestría y la expe-

riencia que le son propias, sobre temas generales de la tarea legislativa, de la técnica "legisferante" que prevalece en su país, que en materia de sociedades ha propiciado la reunión de congresos y de conferencias, cuyas conclusiones se han considerado en los proyectos de ley; la formación de las comisiones redactoras, en que no sólo intervienen profesores especializados, sino representantes del Poder Judicial y de órganos profesionales; la consulta útil y constante de modelos extranjeros, en busca de soluciones sobre problemas comunes aún no regulados en la legislación nacional, la conveniencia o inconveniencia de la codificación mercantil; etcétera.

Temas, todos, como se ve, de actualidad en México, en donde urge la reforma de la legislación mercantil, ya sea con base en un solo código (como aún pretende el último de los proyectos, de 1980), o bien, de múltiples leyes especiales, tendencia prevaleciente y que pudiera llegar a la abrogación total de los restos de nuestro Código de Comercio de 1889 (casi a un siglo de distancia); pero que de dicha reforma se encargue una comisión permanente, formada por especialistas que se designen por jueces, por prácticos en la materia, no ya por funcionarios-burócratas y sin atender a fines políticos o demagógicos, o de planes sexenales.

Sin que el autor entre al análisis particularizado de las reformas, sí alude a ellas de manera general; tributa elogios a las dos comisiones redactoras que intervinieron prudente, oportuna y sabiamente, lo que no impide que critique algunas de las nuevas disposiciones, si bien sus críticas más que sustanciales o de fondo, son de carácter semántico y de coordinación de las modificaciones con la ley reformada.

En algunos temas y reformas concretas se detiene el autor, dando juicios certeros y proporcionando amplia y atinada información bibliográfica, nacional y extranjera. Así, sobre el abuso de las sociedades anónimas, por influencia de la célebre obra de Serick; sobre la necesidad de tipificar delitos corporativos dada la complejidad de la materia y la frecuencia de su comisión en daño del crédito público, de los accionistas y de los acreedores; sobre el control de la sociedad anónima, a través de las experiencias francesa y holandesa; el repudio de las acciones sin valor nominal (y la referencia a la experiencia en México, que no es afortunada); la agrupación de sociedades que, como en México, es un problema de importancia creciente; el derecho de retiro de los socios, etcétera.

Señala Cámara cómo la comisión, deliberadamente, dejó sin resolver el problema de las nulidades de las sociedades y de los acuerdos de las asambleas, porque todavía los juristas argentinos, y la jurisprudencia

cia de sus tribunales, no optan entre un régimen autónomo de las nulidades corporativas, o bien, la aplicación del sistema del Código Civil. Inclusive esta prudente actitud abstencionista, debe considerarse entre nosotros, si algún día llegamos a la ansiada reforma de nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles.

Jorge BARRERA GRAF

FURTADO, Celso, "Las relaciones comerciales entre la Europa occidental y la América Latina", *El Trimestre Económico*, México, vol. L, núm. 199, julio-septiembre de 1983, pp. 1319-1330.

El autor, conocido economista brasileño, comienza el artículo que reseñamos, sosteniendo que Europa occidental constituye la principal área en el campo del comercio internacional, capturando más del 40% de las transacciones mercantiles globales y aportando más de las dos terceras partes de las exportaciones de las economías industrializadas de mercado.

Los factores que han determinado esta importante gravitación del comercio internacional en las economías europeas, son varios: consumada la reconstrucción a mediados de los cincuenta, dichos países iniciaron, al calor del Tratado de Roma, de 1957, un intenso proceso de integración económica que se reflejó especialmente en su comercio exterior, liberando obstáculos arancelarios y levantando barreras externas comunes, con lo cual se impidió la concentración industrial en determinados países y regiones de la originaria Europa de los seis. A partir de esa variable integracionista que permitió un aprovechamiento de la inversión y tecnología a nivel comunitario, dichos países inician al final de los sesenta, una agresiva política de apertura hacia la economía internacional, consecuente con las tasas de crecimiento del producto interno bruto (5% en los cuatro principales países de la comunidad: Alemania Federal, Francia, Italia y el Reino Unido).

Según Furtado el dinamismo del comercio exterior en cada país de la Europa de los seis, estuvo siempre ligado al crecimiento del producto interno bruto, situación que como el mismo autor describe, no se presenta para nada en Latinoamérica. En efecto, todo el dinamismo que por momentos tuvo la industrialización regional estuvo basada en un protegido mercado interno, separado vía proteccionismo estatal de los mercados extranjeros. Es decir, se dio un crecimiento con cierre de la

economía, la que sólo se abre para importar bienes intermedios y de capital, sin relación con el cuadro de las exportaciones que hasta los sesenta seguían siendo fundamentalmente de productos primarios y básicos. Posteriormente, en los setenta, la apertura comercial latinoamericana hacia los mercados externos, ubica a Europa occidental como un mercado con datos modestos. Las exportaciones latinoamericanas se multiplican por nueve mientras las destinadas a Europa aumenta sólo seis veces. Dicha tendencia es descrita por Furtado en los siguientes términos:

Pero no es solamente con respecto al conjunto de las exportaciones latinoamericanas; idéntica tendencia se observa en la comparación con las demás regiones industrializadas de economía de mercado (la América del Norte y el Japón) y las economías centralmente planeadas. En el conjunto del periodo de estas últimas aparecen como el mercado más dinámico, lo que en parte se explica por la modestia de la participación inicial. En efecto, en 1963 apenas 4.9% de las exportaciones latinoamericanas se dirigían a los países socialistas. Ese porcentaje aumentó a 6.3 en 1973 y a 8.1 en 1980.

Pero donde la situación es más complicada para América Latina es en el campo de sus exportaciones; es decir, de las importaciones latinoamericanas por parte de la Comunidad Económica Europea. En efecto, la demanda de importación ha sido tradicionalmente cubierta tanto por Norteamérica como por la Asociación Europea de Libre Intercambio, mercados que se facilitaron especialmente entre 1970 y 1980 por las rebajas arancelarias negociadas en el contexto del GATT. Es decir, que el 74% de las compras totales que hace la comunidad, las hace en los mercados industrializados controlados por el GATT.

A estas tendencias negativas en cuanto a la venta de productos latinoamericanos en la Comunidad, el autor avanza criterios en relación con la propia política comercial de dicho bloque, política que volcada a privilegiar las relaciones con sus ex colonias de ultramar, perjudica objetivamente a Latinoamérica. Sin embargo, hay un elemento previo que Furtado analiza con precisión: la política proteccionista agrícola que intenta unificar precios para luego unificar salarios monetarios, lleva a la Comunidad a limitar el acceso de competidores externos con ventajas comparativas. Por ejemplo, la carne de bovino, el trigo, el maíz y el azúcar han afectado directamente a América Latina. Esta política restrictiva en relación con la agricultura es expresada así por el autor: "Es significativo que la única región cuyas exportaciones destinadas a la CEE crecieron aun menos que las latinoamericanas haya

sido Oceanía, que es por excelencia una región exportadora de productos agrícolas de clima templado.”

En cuanto a la política comercial externa de la Comunidad, debemos considerar los múltiples acuerdos suscritos por ella con países agrícolas asociados del Mediterráneo (Grecia, Turquía, Malta y Chipre) y los efectos de la Convención de Lomé, suscrita en 1975 y 1980, con más de sesenta países en África, Caribe y Pacífico (conocidos como países ACP), a los cuales otorga preferencias no recíprocas en productos tan importantes para Latinoamérica como carnes, textiles, calzados, mineral de hierro, henequén, algodón, café, cobre, etcétera, mismos que además de entrar libres de derechos arancelarios, gozan de financiamientos a través del sistema *stabex*.

A los mencionados acuerdos preferenciales se suma el manejo y funcionamiento del Sistema Generalizado de Preferencias, el que observa límites máximos de importación con respecto a un número considerable de productos llamados “sensibles” o “semisensibles”, con lo que anulan las ventajas comparativas absolutas de América Latina. Finalmente, el mismo Tercer Acuerdo Multifibras del GATT, suscrito en diciembre de 1981, limita por todos los medios la expansión de ventas textiles provenientes del Tercer Mundo, con lo que la Comunidad evidencia una política restringida y poco amistosa para los países en vías de desarrollo y especialmente para los latinoamericanos.

Como contrapartida a las tendencias de política comercial apuntadas, la Comunidad exportó hacia los países del Tercer Mundo cerca de cien millones de dólares de productos manufacturados, es decir, cuatro veces más de lo que importó. Aun excluyendo de ese intercambio a los países de la OPEP las exportaciones de manufacturas originarias de la Comunidad fueron el doble de las importaciones.

La simetría de que da cuenta Furtado en este ensayo ofrece pocas opciones de reversión. En opinión del autor, las estructuras productivas latinoamericanas en transformación deben pasar a relaciones intraindustriales con proyectos de coinversión europeas, superando así las relaciones intersectoriales de limitados efectos para su comercio exterior.

Como vemos se trata de un bien documentado estudio que bajo la firma del ex ministro de Desarrollo brasileño, nos abre luces para evaluar y reflexionar en torno a una región de tanta influencia en América Latina.

Jorge WITKER

GÓMEZ PALACIO, Ignacio, "Los conceptos de control y administración en la Ley de Inversiones Extranjeras", *Jurídica*, México, núm. 15, 1983, pp. 141-163.

Ignacio Gómez Palacio es una autoridad en materia de inversiones extranjeras (IE en adelante) pues además de ser autor de un amplio libro que lo consagró como especialista, ha impartido clases y colaborado en diversos coloquios y simposios celebrados en México y en el extranjero sobre dicho interesante y cada vez más extendido tema.

La contribución del autor respecto a las IE en el presente estudio, consiste, primero, en su idea de distinguir dentro del artículo 8º de la Ley de Inversiones Extranjeras (LIE), dos conceptos cercanos, uno, el de control de las empresas, a través de la fórmula legal, o sea, "la facultad de determinar el manejo de la empresa"; el otro, la administración de ella. La otra contribución es la de abundar en el concepto mismo de control, no sólo para efectos de la LIE, sino de nuestro derecho de sociedades en general.

Respecto de este último asunto, dice Gómez Palacio que "la doctrina mexicana no se ha ocupado de descifrar e interpretar este concepto" (el del control), lo que resulta exagerado, porque en dos magníficas tesis, cuando menos, una de Bernardo Ledesma de la Escuela Libre de Derecho, sobre la desestimación de la personalidad jurídica y la otra de Eric Coufal de la Escuela de Derecho de la Universidad de Monterrey, sobre los grupos de sociedades, se analiza ampliamente dicho concepto, aunque no en relación con la LIE, sino, en la primera tesis, con el artículo 13 de la Ley de Venta al Público de Acciones de Sociedades Anónimas; y en la segunda, la de Coufal, en relación con el agrupamiento de sociedades y, precisamente, con las sociedades *holding* o de control.

Por mi parte, discurrí sobre ese tópico, tanto en el *Diccionario Jurídico mexicano*, elaborado en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, en la voz "Control de sociedades" (t. II, México, UNAM, 1983), como en mi segundo libro sobre la IE, que fue publicado por el mismo Instituto el año de 1981. Pudiera ser que el artículo que comento de Gómez Palacio (que según dice el asterisco de la página 141 "se compone de extractos de un libro que en materia de IE se encuentra en proceso de elaboración"), haya sido escrito antes de este último año (toda la bibliografía que cita es anterior a 1981), o que aquellas tesis le hubieran pasado inadvertidas, como es frecuente en tal clase de publicaciones dada su escasa difusión. En todo caso, es de desearse que el estudio se actualice y, que además de considerar la bibliografía mexicana pos-

terior a 1981, analice las sociedades controladoras y controladas y el concepto de control que regula y que recoge desde aquel año la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Ahora bien, si bien el texto del párrafo segundo del artículo 8º de la LIE se refiere tanto a la administración como a dicha fórmula de control, y a pesar de que el autor analiza aparte ambos conceptos, no creo que resulte trascendente su distinción.

Es cierto, y la LIE lo permite, que los inversionistas extranjeros pueden ser miembros del consejo de administración de una sociedad anónima, o gerentes en la S de RL, o que pueden tener esa calidad, o de apoderado general en cualquier sociedad, pero siempre que mantengan una posición minoritaria en dicho órgano de administración; como es cierto e inconcuso que el extranjero no puede ser el único administrador, ni que pueda recaer en él la administración de la empresa, como lo indica dicho artículo 8º; en la medida que sí sucediera, se caería en la prohibición de la LIE: "facultad de determinar el manejo de la empresa". De aquí que la distinción sea de secundaria importancia en cuanto a la determinación de los derechos de la IE: ésta tiene derecho a concurrir en la administración, en forma proporcional a su contribución al capital (o sea, minoritariamente, artículo 5º, penúltimo párrafo), pero le está prohibido el control. Por lo demás, ni la LIE, ni su exposición de motivos, atribuyen éste en forma exclusiva a la inversión mexicana. Coincido en esto, con la opinión del autor.

Al examinar la fórmula de control: que "la IE tenga por *cualquier título* la facultad de determinar el manejo de la empresa", el autor afirma, a mi juicio correctamente, que el *título* implica un acto jurídico, y que se refiere a la "causa" de la que se desprenda la facultad de control; empero, el autor sostiene que debe tratarse de un acto escrito, de un documento; lo que excluiría instrucciones y acuerdos verbales, generalmente ocultos, de los que se desprendan manifestaciones fácticas o de hecho del control por parte del inversionista extranjero.

Que no sea esencial el documento escrito, se desprende de la admisión del autor de que sea posible presumir la existencia del título (de la causa); o sea, de un convenio (expreso o tácito) entre el inversionista mexicano y el extranjero. Si ese título o causa se presume, es que no se cuenta con el acuerdo o convenio escrito, ya sea porque permanezca oculto, o porque no se haya formalizado por escrito. Claro que la prueba de la existencia del título se dificulta enormemente cuando no se tenga un documento; pero si se puede pensar, por ejemplo, a través de la conducta del socio mexicano mayoritario siempre obsecuente y fiel a la conducta y al interés del socio minoritario extranjero, ello

podría ser suficiente para presumir (salvo prueba en contrario a cargo de la empresa) la existencia de un acuerdo entre ellos, aunque, repito, sea verbal, que es el *título* ("cualquier título", dice la fórmula) a que alude la LIE en el párrafo segundo de los artículos 2º fracción IV, 5º y 8º.

También se alude en este artículo al controvertido problema del veto en materia de la sociedad anónima; es decir, la validez o invalidez de una cláusula estatutaria que aumente para las asambleas ordinarias y las juntas del Consejo de Administración, el quórum de asistencia y la mayoría necesaria para adoptar acuerdos, respecto a los niveles o porcentajes que en uno y otro casos indica la Ley General de Sociedades Mercantiles (artículos 189, 191 párrafo primero, en cuanto a la asamblea, y 143 párrafo tercero, en cuanto al consejo). El autor, se afilia, como también yo lo he hecho en mi segundo libro sobre las IE (en el que matizo la opinión que sustenté en el primero de ellos), a la tesis que originalmente sostuvo Joaquín Rodríguez Rodríguez (que Gómez Palacio reproduce) en el sentido de que el veto es válido en asuntos que sean propios de las asambleas ordinarias, salvo los que se refieran y se consideren en la asamblea ordinaria anual a que hace referencia el artículo 181 (para las asambleas extraordinarias el texto del artículo 190 permite expresamente dicho aumento).

Jorge BARRERA GRAF

HONNOLD, John, "Interpretación de la Convención de 1980 sobre compraventas, uniformidad, buena fe, lagunas y derecho interno", *Anuario Jurídico*, México, X, 1983, pp. 111-131.

Un trabajo muy interesante que señala los problemas de interpretación jurídica que pueden derivarse de la aplicación de la Convención de Viena de 1980, sobre compraventa internacional de mercaderías, y que proporciona algunos criterios para orientar la solución de dichos problemas. El punto de partida es el artículo 7 de la citada convención, que textualmente dice:

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.

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no están expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los 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.

El criterio de que el intérprete considere el carácter “internacional” de la Convención es difícil de poner en práctica. Destaca el autor que los redactores de la Convención procuraron evitar el uso de términos jurídicos que pudieran dar lugar a una interpretación muy vinculada a determinado derecho nacional; por ejemplo, dice, evitaron acudir a conceptos como “título” o “propiedad”. Considera que al irse poniendo en práctica, la Convención se irá formando un repertorio de casos, así como un acervo de doctrina que facilitarán su interpretación con un sentido internacional; mientras tanto, propone que puede hacerse uso de la historia legislativa de la Convención como medio hermenéutico.

La exigencia del citado artículo 7º de que haya “uniformidad” en la aplicación del texto, señala Honnold, con mucho acierto, dará lugar a que los tribunales que apliquen el derecho de la Convención tengan que tomar en cuenta las interpretaciones de la misma que hayan hecho tribunales de otros países. También hará que los jueces consideren la doctrina creada a partir de la Convención, independientemente de cuál sea su país de origen. Esta es una perspectiva muy alentadora, pues abre camino a que los tribunales reciban influencia efectiva —en muchos casos será decisiva— de la doctrina jurídica elaborada en otros países, lo cual no dejará de tener efectos beneficiosos en los diversos derechos nacionales.

Es una peculiaridad de la Convención el exigir la “buena fe”, no como un requisito de ciertas conductas materiales, sino como un principio de interpretación. El autor sugiere que esta noción de buena fe podrá desarrollarse como una extensión de ciertas actitudes que la Convención espera de las partes contratantes, como la exigencia de que una parte informe a la otra que comete un error. Este es un punto donde el autor se muestra dubitativo.

El párrafo 2 del citado artículo se refiere a la forma de resolver los casos cuya solución no esté prevista en el texto. Advierte Honnold que la comisión redactora decidió remitir la solución de los casos no previstos a una interpretación extraída de los “principios generales” implícitos en la Convención, antes que a cualquier sistema de normas

de derecho interno, con el objeto de preservar su carácter internacional. Es tarea de la doctrina el ir determinando cuáles son dichos principios. El autor propone, como posibles, los siguientes: confianza en las manifestaciones de la otra parte, necesidad de comunicar la información que la otra parte necesita, evitar daños innecesarios a la otra parte. Recomienda, prudentemente, que antes de buscar una solución en los principios generales, el tribunal debe resolver dos cuestiones: si el caso a solucionar es realmente análogo de otros cuya solución está prevista en la Convención, y si la extensión analógica de una disposición de la Convención no se opone a otras.

En este problema de la interpretación de un texto internacional, me parece que hay una cuestión que no puede soslayarse, y que es la siguiente: toda interpretación requiere referencia a un cuerpo de doctrina, a un conjunto de reglas, conceptos y soluciones, a través del cual el intérprete entiende el caso y el texto que ha de interpretar. Honnold dice que mientras no exista un cuerpo de doctrina internacional, surgido del trabajo jurídico sobre el texto de la Convención, debe evitarse toda referencia a cualquier cuerpo de doctrina o derecho nacional, con el objeto de mantener el carácter internacional de la Convención, y propone, consecuentemente, que la interpretación en la etapa inicial de aplicación tenga base primordialmente en la historia de la redacción de la Convención. Este recurso no me parece suficiente, porque el intérprete tendrá que echar mano de conceptos jurídicos también para entender esa historia. El problema se resuelve si el intérprete puede ya hoy contar con una doctrina jurídica internacional sobre la compraventa. La romanística actual, que es una ciencia internacional que se cultiva en la mayoría de los países firmantes de la Convención, tiene ya esa doctrina: la construcción clásica del contrato de compraventa, la cual también procede de un ambiente en que tal negocio se considera desde una perspectiva internacional (como negocio de *ius gentium*), y que tiene coincidencias fundamentales con el texto de Viena, como la de considerar que el contrato produce efectos meramente personales, obligacionales, y no interfiere con la cuestión de la adquisición de la propiedad. Por poner un ejemplo de lo que la romanística podría aportar respecto de los problemas considerados por Honnold, puede mencionarse el criterio de la buena fe (*bona fides*) con que el juez del procedimiento formulario romano resuelve los conflictos de compraventa; según dicho criterio, el juez debe hacer compensación de las deudas recíprocas, tener en cuenta todos los pactos que las partes hubieran realizado, sea al realizar el contrato (*pacta in continenti*), sea con posterioridad (*pacta ex intervallo*); considerar el

interés (*interesse*) del actor en obtener el cumplimiento oportuno, lo cual implica tener cuenta del lucro cesante (*lucrum cessans*) y del daño emergente (*damnum imergens*), así como considerar si hubo o no negligencia (*culpa*) en el incumplimiento. Claro que con este enfoque se tendría que hacer referencia a una doctrina jurídica determinada, pero se trata de una doctrina internacional, cuyos conceptos fundamentales se expresan en un idioma también internacional: el latino. Haciendo uso de esta herramienta podría avanzarse más rápida y seguramente hacia la construcción de una doctrina internacional o común sobre la compraventa, elaborada a partir del texto de la Convención, y que podría denotar sus conceptos fundamentales, por qué no, en idioma latino.

Jorge ADAME GODDARD

LIZANO, Eduardo, "El Mercado Común Centroamericano en una época de turbulencia", *El Trimestre Económico*, México, vol. L, núm. 199, julio-septiembre de 1983, pp. 1475-1506.

El estancamiento que exhibe el proceso de integración centroamericano, responde a factores internos y externos. Si bien algunos mecanismos del Tratado de Managua siguen por inercia funcionando, una evaluación objetiva nos indica que su dinámica se ha perdido y que es necesario enfrentar el problema con no poca energía política. A esta demanda responde el artículo que reseñamos del profesor Eduardo Lizano de la Universidad de Costa Rica.

En efecto, como sostiene el autor, el proceso integracionista pervive y si bien no avanza, tampoco es viable desarticular de un plumazo todo lo andado, especialmente en el área de la integración industrial, sector en el cual aún subsisten beneficios de carácter empresarial que lo hacen por lo menos en cierta medida impermeable al entorno político tan confuso y turbulento, en la feliz expresión de Lizano.

Los factores externos que han precipitado la paralización del avance integracionista, se encuentran en la baja de ingreso por exportaciones de productos básicos que se experimenta a nivel del comercio internacional y el creciente endeudamiento externo que ha obligado a estos países a detener todo intento por crecer internamente. En esta tesitura externa, la inserción de la región en el conflicto Este-Oeste con ocasión de la insurgencia salvadoreña y la consolidación del sandinista-

mo en Nicaragua, hacen aún más incierto los pasos hacia la estructuración de compromisos regionales de caracteres autónomos.

En lo interno la región se ha visto envuelta en catástrofes naturales y convulsiones políticas fundamentales, mismas que han desarticulado los sistemas productivos, especialmente industrias que privilegiadas respecto del sector agrícola, habían logrado bases de integración industrial no despreciables, amparadas en un arancel externo común que las separaba de la competencia extrarregional. A esos fenómenos el autor añade el impacto negativo que el precio del petróleo ha tenido en el naciente desarrollo industrial, diferencial que ha tenido que ser cubierto por mayores endeudamientos externos, limitando así la autonomía e independencia nacionales de los países de la región.

Acto seguido, el autor hace un objetivo balance respecto a las opciones viables al efecto: a) dismantelar el proceso integracionista, cancelando sus eventuales potencialidades, y b) dinamizar el proceso con un programa de transición que contemple medidas concretas en el contexto de una región con abundantes carencias y necesidades sociales insatisfechas. Respecto al primer punto, Lizano sostiene que existe imposibilidad real, pues hay un cierto grupo de presión empresarial que aún mantiene la "llama de la integración" en los programas industriales conjuntos, y que, además, vía proteccionismo arancelario es posible mantener un aparato productivo volcado a los mercados internos, que al no existir industrias de integración serían cubiertos por voraces empresas trasnacionales.

En relación con la segunda opción, el autor sugiere la necesidad de elaborar un nuevo tratado de integración con una filosofía que contemple la convergencia de sistemas económicos distintos a fin de hacer viable y políticamente aceptable bases de integración. En ese nuevo tratado debiera admitirse la posibilidad de aprovechar la experiencia y al mismo tiempo señalar compromisos limitados pero viables a fin de no caer en la frustración al estilo ALALC. Este programa de transición debería contemplar los siguientes puntos: 1) comercio intrazonal; 2) revisión del arancel externo común; 3) medidas de salvaguardia; 4) un sistema regional de pagos, y 5) un programa operativo especial. A estos elementos debe sumarse una cuantiosa y permanente cooperación internacional, que bajo la premisa de evitar la guerra regional, es posible obtenerla sin grandes negociaciones.

El desarrollo de cada uno de esos puntos ocupa largas páginas del artículo que reseñamos; en ellos se observa un optimismo racional que apunta a sacar a la región de los conflictos fronterizos y políticos, propiciando áreas de convergencias de interés a los diversos países que ya

forman un mosaico político diferente a lo que tuvieron en mente los suscriptores del Tratado de Managua.

Las conclusiones del autor son contundentes: la región necesita "cooperar para sobrevivir e integrarse para progresar", principios que sintetizan la urgente necesidad de apagar las llamas que por momentos, al parecer, se vislumbran en esta atormentada región centroamericana.

Como vemos, se trata de un documentado ensayo que se fundamenta en un sólido conocimiento de la región, y que se ofrece como material de análisis a los estudiosos de Latinoamérica, interesados en el progreso y bienestar de los afligidos pueblos centroamericanos.

Jorge WITKER

LOEWE, Roland, "Campo de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías y problemas de derecho internacional privado conexos", *Anuario Jurídico*, México, X, 1983, pp. 19-30.

Roland Loewe determina en este trabajo, con mucha claridad, cuáles son los ámbitos de aplicación material y territorial de la citada Convención y, consecuentemente, señala los casos en que por no aplicarse ella se tiene que acudir al derecho internacional privado.

En cuanto al ámbito de aplicación material, el autor aclara que la Convención no se aplica a ciertos tipos de compraventa: a) compraventas de cosas destinadas al uso personal, familiar o doméstico del comprador; b) las ventas en subasta y las ventas judiciales; c) las compraventas de valores mobiliarios, títulos de crédito o dinero; d) las ventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, y e) las compraventas de fluido eléctrico. Y que tampoco se aplica a ciertos aspectos del contrato de compraventa como: 1) la validez del contrato, o de alguna de sus cláusulas o de los usos mercantiles; 2) los efectos sobre la propiedad de las mercancías, y 3) la responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones corporales causadas a alguien por las mercaderías.

Respecto al ámbito de aplicación territorial, precisa que la Convención se aplica siempre que: a) las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, y b) que ambos Estados hayan ratificado la Convención o, al menos, aquel Estado cuya ley es aplicable según el derecho internacional privado, la haya ratificado.

De cada una de estas limitantes ofrece el autor explicaciones y aclaraciones, de las cuales me parece conveniente destacar las que se refieren a la aplicación de la Convención en una compraventa en que sólo una de las partes pertenece a un Estado que ratificó la Convención. Dice Loewe que aun cuando hay varias doctrinas sobre cuál es la ley aplicable respecto de los contratos de compraventa, se ha ido formando un consenso importante en favor de la doctrina que señala como aplicable la ley del lugar de residencia del vendedor; por lo tanto, la Convención será aplicable a compraventas en que el vendedor tenga su residencia en un Estado que haya ratificado la Convención.

Advierte el autor que esa posibilidad de aplicar la Convención cuando una sola de las partes pertenezca a un Estado que la ha ratificado, permitía que la Convención fuera aplicada en un número considerable de casos, aunque fueran pocos los Estados que estuvieran en esa situación. Desafortunadamente, se introdujo la posibilidad de que los Estados ratificaran la Convención, con la reserva de que sólo la aplicarían en casos de compraventas en que la otra parte también tuviera su residencia en un Estado que hubiera ratificado la Convención. Con esta posibilidad de reserva, la difusión del régimen de la Convención será más lenta.

Jorge ADAME GODDARD

OLIVENCIA RUIZ, Manuel, "Derechos y obligaciones del vendedor y transmisión de riesgos en la Convención", *Anuario Jurídico*, México, X, 1983, pp. 73-95.

Se trata de una exposición sintética, bien lograda, de los capítulos 2 (artículos 30-52) y 4 (artículos 66-70) de la parte III de la Convención Internacional de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. Comienza haciendo observaciones generales sobre la sistemática de esa parte tercera, entre las cuales resalta la de tener la Convención un punto de vista en que predomina la consideración del aspecto pasivo de la relación jurídica, es decir, de su carácter de obligación, más que de derecho. Este enfoque explica que el texto se preocupe más por definir los casos en que hay incumplimiento de una obligación, que en precisar de modo afirmativo en qué consiste su cumplimiento.

En el segundo apartado explica que las obligaciones principales del vendedor son entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y en-

regar cualquier documento relacionado con ellas, pero que esenciales sólo son las primeras dos. Me parece que la obligación de transmitir la propiedad no tiene sentido, porque el artículo 4 inciso *b* de la Convención señala que ésta no se refiere a los efectos que el contrato produzca respecto de la propiedad de las mercancías; Olivencia Ruiz piensa que tal disposición sólo implica un respeto hacia los sistemas jurídicos nacionales que pueden establecer que el contrato de compraventa produce efectos de transmisión de la propiedad o no, pero que no implica una derogación de la obligación del vendedor enunciada en el artículo 30. Sin embargo, las cosas que son objeto del contrato internacional de compraventa son, como lo establece la misma Convención (artículos 2 y 3), mercaderías, es decir, cosas fungibles, cuya propiedad se adquiere, o en el momento de la perfección del contrato (como ocurre en los sistemas de compraventa con efecto real), o en el momento que se hace su entrega o *traditio* (como ocurre en los sistemas de compraventa con efectos obligacionales); en ambos casos, la supuesta obligación de transmitir la propiedad queda subsumida en la de entregar las mercancías.

Analiza el contenido de la obligación de entregar las mercancías, distinguiendo en qué consiste la prestación, el lugar de cumplimiento, el objeto de la prestación y la fecha de cumplimiento. Destaca Olivencia Ruiz, que la Convención tiende a dar preferencia al derecho libremente concertado por las partes en el contrato, por lo que la Convención, en esta materia, sólo señala criterios aplicables en caso de falta de acuerdo expreso de las partes. Esta es una característica que conviene resaltar, porque permite una gran libertad para desarrollar el comercio con agilidad y un espacio importante para la interpretación jurídica, a diferencia de lo que suele ocurrir en los derechos nacionales, en los que cada vez se limita más el ámbito de actuación de la autonomía privada. En cuanto al contenido de la obligación de entregar, destaca que la Convención ha adoptado un enfoque novedoso, pues en vez de definir abstractamente la "entrega", describe la obligación del vendedor como "poner la mercancía a disposición del comprador", acción que se precisa que tiene un contenido distinto según los diferentes casos. Señala que la obligación de entregar los documentos, no ha sido suficientemente regulada, pues los autores de la Convención, prudentemente, decidieron dejar esta materia a los pactos contractuales y a los usos mercantiles. Respecto de la obligación de transmitir la propiedad, observa que lo principal consiste en asegurar al adquirente una propiedad libre de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, especialmente de los derechos derivados de la propiedad indus-

trial; para mí, esta garantía no necesitaba ser fundada en una obligación de transmitir la propiedad, sino en la de asegurar al comprador el uso y disfrute pacífico de la cosa.

En el tercer apartado, Manuel Olivencia Ruiz se refiere al problema de la transmisión del riesgo, y apunta que hay un principio general en la Convención al respecto: "es la parte que tiene la posesión material de las mercaderías la que debe soportar su riesgo", principio que, sin embargo, sufre importantes y numerosas excepciones.

El trabajo resulta de lectura muy provechosa para el interesado en los aspectos jurídicos del comercio internacional, por la claridad de conceptos, la precisión de razonamientos y las importantes y frecuentes referencias a los debates y antecedentes de las disposiciones comentadas.

Jorge ADAME GODDARD

PLANTARD, Jean-Pierre, "Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador", *Anuario Jurídico*, México, X, 1983, pp. 97-102.

El autor analiza aquí el capítulo quinto (artículos 71-88) de la Tercera Parte de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, destacando las disposiciones que tienen interés práctico o contienen alguna novedad.

Bajo el rubro de "disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador", se agrupan en el texto de la Convención las siguientes materias: incumplimiento previsible, contratos a entregas sucesivas, daños y perjuicios, intereses, exoneración de responsabilidad, efectos de la resolución y conservación de las mercancías. Como lo hace ver su solo enunciado, se trata de materias complejas y que realmente no tienen conexión sistemática unas con otras.

Destaca Plantard, que uno de los aspectos más originales del derecho en la Convención es la noción de incumplimiento previsible, según la que cualquiera de las partes puede diferir el cumplimiento de su obligación o incluso pedir la resolución del contrato, si resulta evidente que la otra no cumplirá su obligación (artículos 71 y 72). Advierte el autor, que debe hacerse una interpretación muy estricta de los artículos respectivos, a fin de limitar su aplicación a los casos particulares a que se refieren y evitar su uso abusivo.

Respecto de los contratos a entregas sucesivas, la Convención tiene

la peculiaridad de permitir que pueda resolverse el contrato respecto de una entrega, cuando el deudor no la ha hecho oportunamente, pero podrá también pedir la resolución de todo el contrato, cuando las entregas sucesivas se hayan vuelto innecesarias a causa del incumplimiento de la primera.

En la materia de daños y perjuicios, se siguen en general las nociones romanistas del daño emergente y lucro cesante, pero se incluye, aclara Plantard, la obligación a cargo de la parte que demanda la indemnización, de tomar todas las medidas razonables para limitar las pérdidas de la otra, es decir, se ha incluido, extraído del *common law*, el *duty to mitigate*.

En cuanto a los intereses, el autor hace notar que la Convención acepta que no puede llegarse a un acuerdo en los debates respecto de una tasa de interés fija o un sistema para establecerla. Es peculiar del régimen de la Convención, aceptar que se pueden cobrar intereses, sin perjuicio de pedir la indemnización por daños y perjuicios, cosa que es contraria a lo que establecen muchos sistemas jurídicos, y que favorece ampliamente la posición del acreedor.

Sobre la exoneración de responsabilidad, comenta el autor que la Convención ha señalado como causas de ella los supuestos de fuerza mayor, ampliándolos "un poco". Me parece que resulta más claro, y conforme con el texto de la Convención, decir que se trata de los supuestos de fuerza mayor y los de incumplimiento sin culpa del deudor. Certeramente critica el autor el párrafo 5 del artículo 80, que da lugar a la interpretación de que el acreedor de una obligación cuyo cumplimiento se ha vuelto imposible sin culpa del deudor, puede, sin embargo, exigir su cumplimiento forzoso.

Sobre la resolución del contrato, se destaca que si el comprador no puede restituir las mercancías en un estado sustancialmente idéntico al que tenían cuando las recibió, no podrá pedir la resolución del contrato, salvo casos excepcionales. Plantard comenta que el artículo 82, que se refiere a ese caso, debiera estar colocado en la parte relativa al derecho del comprador para exigir la resolución del contrato.

Por motivos prácticos, la Convención introdujo la obligación, a cargo del tenedor de las mercancías (comprador o vendedor) de cuidarlas, aunque corresponda a la otra parte correr con el riesgo de pérdida o deterioro de las mismas.

El artículo, dividido en párrafos —lo cual facilita su referencia—, resulta interesante más que nada por destacar lo que tiene de original el régimen de la Convención.

Jorge ADAME GODDARD

SACCO, Rodolfo, "Codificare: modo superati di legisferare?", *Rivista di Diritto Civile*, Padova, Cedan, XXIX, núm. 2, marzo-abril de 1983, pp. 117-135.

El estudio del distinguido profesor Sacco, ordinario de la Universidad de Turín, se refiere a un tema de permanente actualidad, que fue ampliamente examinado en el XI Congreso de Derecho Comparado, celebrado en Caracas en 1982. El tema, entonces, provocó que diversos juristas pertenecientes a diferentes familias legales (derecho civil y *common law*); representantes de países americanos (Canadá, Estados Unidos, Venezuela), europeos occidentales (Francia, República Federal de Alemania, Italia, Bélgica, Holanda), socialistas (URSS, Polonia, República Democrática, Yugoslavia) y afroasiáticos (Egipto, Israel, Japón) presentaran ponencias, las cuales analiza el autor, quien figuró como relator, haciendo atinadas y sugestivas consideraciones sobre la tendencia y el movimiento de codificación en el mundo actual.

Lo que supone una codificación que no tenga meramente los caracteres de una simple consolidación es la elaboración de un sistema de conceptos o de reglas generales considerados como superiores a cualquiera discusión y que sean capaces de encuadrar y de coordinar todo el material que se quiera introducir en un Código. Esta tarea corresponde a la doctrina (doctrina jurídica naturalmente, quizás con la aportación de la doctrina política). Ella puede actuar si está unida y circundada de un prestigio indiscutible, o, alternativamente, si está garantizada de un poder político indiscutido.

Contra la afirmación de Larenz, de que "los tiempos de la codificación han pasado definitivamente", Sacco indica una clara —apabullante— tendencia contraria de fiebre legislativa: los códigos civiles que con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial han entrado en vigor en varios países, son 40, y aún están otros en preparación (Países Bajos, Quebec, Luisiana, China, Bulgaria). Y el fenómeno se refiere tanto a países socialistas (URSS, 1961; Polonia, 1964; República Democrática Alemana, 1976; Checoslovaquia, 1949 y 1964; Hungría, 1959), africanos y asiáticos (Etiopía, Egipto, 1948; Siria, 1949; Libia, 1953; Irak, 1951, etcétera), de América Latina (Chile, 1957; Colombia, 1973; Bolivia, 1975, y revisiones sustanciales en Venezuela y Guatemala); europeos (Grecia y Portugal); e inclusive países como los Estados Unidos que, contra lo que en general se piensa, tienen una larga tradición de derecho escrito o estatutario (que data —yo agregó— de principios del siglo pasado por influencia de Bentham y, sobre todo, en la última mitad

del siglo XIX, de David Dudley Field, y que ha asumido enorme importancia a lo largo de la presente centuria, a través de la National Conference of Commissioners on Uniform State Laws, y de la New York State Law Revision Commission. Cfr. Farnsworth, E. Allan, *An Introduction to the legal system of the United States*, Oceana, 1978, pp. 66 y ss.); un ejemplo reciente y sobresaliente de codificación, se tiene en el Código de Comercio Uniforme (UCC) que, como se sabe, han adoptado todos los estados de la Unión Norteamericana, con excepción de Luisiana.

Respecto al fenómeno de la codificación en los Estados Unidos, Sacco se refiere al "informe nacional más estimulante" —del país mencionado—, a la Conferencia de Caracas, del famoso profesor Bodenheimer:

la necesidad de desbrozar las fuentes del derecho, dispensando al intérprete de hacer investigaciones cada vez más arduas, es creciente, y los beneficios de la codificación son también cada día mayores, con tal de que el intérprete esté dispuesto (o se deje convencer) a integrar una ley llena de lagunas y mal formuladas, mediante la investigación de la intención del legislador y la analogía, renunciando a la caza de los precedentes.

Además, si por codificación se entiende el derecho escrito, producto del Poder Legislativo (e inclusive del Ejecutivo: reglamentos, bases generales, etcétera), en contraposición al derecho judicial (del precedente), esta tendencia codificadora es cada día mayor y más evidente en todos los países. En Francia, país de origen del movimiento codificador, en lugar de los cinco Códigos Napoleónicos, son hoy, dice el autor, 48 entre los abrogados en su totalidad (los dos Códigos de Procedimientos) y aquellos que sólo han sido adicionados o modificados parcialmente (Código Civil). Es el caso también de nuestro país, en que el Código de Comercio, omnicompreensivo, de 1890, ha dado lugar a muchas e importantes leyes mercantiles derogatorias (códigos en este sentido lato de ley escrita).

Fenómeno que sí existe en medida creciente es la declinación del código civil como instrumento unitario y como ley suprema que establece los principios generales del sistema. Diversas causas sociales, políticas, económicas, han motivado que sea la constitución la que incorpore o proclame dichos principios, con mayor rango y con aplicación general. Y a su vez, la regulación concreta de muchas instituciones se da por el derecho administrativo, y los viejos códigos civiles también tienden a dispersarse en leyes específicas sobre familia, contratos y obligaciones. Por otra parte, los dos principios fundamentales del Código de

Napoleón (y de los muchos que lo siguieron), o sea, la consideración del derecho de propiedad como absoluto y el principio de la autonomía de la voluntad, han sido o están siendo sustituidos en todos los países, por limitaciones crecientes de aquel derecho (piénsese, entre nosotros, en la limitación del artículo 27 constitucional) y de este principio, en virtud de normas y de leyes imperativas, de orden público (como muchas de nuestras leyes recientes: de protección al consumidor, de inversiones extranjeras, de transferencia de tecnología, etcétera). La corriente individualista sustituida por la de carácter socialista.

A la declinación de los códigos unitarios contribuyen —dice el profesor Sacco— cuatro razones: a) la adopción de nuevos principios por las constituciones, como queda dicho, y también por la creciente internacionalización del derecho (comercial principalmente), a través de organismos regionales: Comunidad Económica Europea, ONU, OIT, UNIDROIT; b) la creación de nuevas fuentes del derecho civil, como las reglas generales de contratación, los contratos colectivos de trabajo, la jurisprudencia obligatoria; c) nuevas características de las normas civiles: en lugar de principios abstractos y generales se formulan ahora normas destinadas a grupos (como se me ocurre que sean, entre nosotros, las sociedades corporativas y mutualistas, los sindicatos y los trabajadores —IMSS, ISSSTE—, los extranjeros, y los que se refieren a los “intereses difusos”: consumidores), o sea, que contra el carácter universal del derecho se predica y se establece ahora el particularismo jurídico, y d) nuevas tendencias del derecho civil: el solidarismo y no el individualismo.

Señala el autor algunas tendencias en los nuevos códigos: en los países socialistas, la imitación en lo sustancial del modelo soviético, que sólo se alejó sin abandonarla de la influencia germana a partir de la consolidación del régimen comunista y sobre todo después de la segunda guerra, y que se refleja en una dogmática nueva que tiene sus raíces en motivos ideológicos garantizados por el poder público. Los principios relativos son generales en todos esos países, aunque en algunos, respecto a la regulación de ciertas instituciones, persistan influencias germanas (URSS, Checoslovaquia y Hungría), francesas (Bulgaria) o eclécticas (Polonia).

Otros países de África (Argelia, Libia, Sudán, Somalia) y de Asia, (Irán, Irak, Jordania) han imitado al Código egipcio, que, a su vez, está influido por los derechos francés (Code de Napoleon) y alemán (el BGB). En la provincia de Quebec y en Escocia, y quizás también en Luisiana, es patente la influencia del *common law*, y de los *statutes* norteamericanos. “En este ambiente —dice Sacco— las fuentes romanis-

tas viven asediadas por el *common law*: todo elemento débil del código se enfatiza y sirve de base para censuras. A su vez cualquier defensa del Código implica un acto de fe." En los Estados Unidos, el pragmatismo, propio de su cultura, provoca en el derecho estatutario que se atienda más a los hechos, a la realidad, y que destaquen en la normativa ciertas notas, como su flexibilidad, la autosuficiencia, la equidad.

Existen, pues, códigos que imitan otros; o aquellos que "han racionalizado una jurisprudencia" (a través de anotaciones e interpretaciones jurisprudenciales, que posteriormente se sistematizan, se codifican); y por último códigos-leyes originales influidos poderosamente por la doctrina y las escuelas y universidades, como es el caso de la República Federal de Alemania y en menor medida el de Italia.

En el Congreso de Caracas, concluye el autor, se pronunciaron a favor de la vigencia y actualidad de la codificación, los informes nacionales francés, belga, holandés, de la República Federal de Alemania, italiano, de Quebec, norteamericano, israelita, soviético, polaco, yugoslavo y de la República Democrática Alemana. Se pronunció en contra, solamente, Venezuela —la excepción confirma la regla—, pero, señala Sacco con cierta ironía, "durante el Congreso los periodiqueros —*strilloni*— ofrecían en las calles el código revisado que recién aparecía".

Jorge BARRERA GRAF

DERECHO PENAL

JIMÉNEZ-OLIVARES, Ernestina, "La delincuencia femenina en México", *La mujer delincuente*, México, UNAM, 1983, pp. 35-56.

El origen de este trabajo fue un curso que, sobre la mujer delincuente, coordinó el maestro ya fallecido Javier Piña Palacios en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en el año de 1980. En dicho trabajo, Ernestina Jiménez se refiere a la delincuencia femenina del México prehispánico; así como a la delincuencia durante la etapa colonial, estudiando en particular los llamados recogimientos de mujeres.

Al hablar la autora de la delincuencia femenina de la época prehispánica hace la advertencia de que sólo tratará el tema relativo a la mujer nahua, en el contexto de las culturas contemporáneas de la mexicana, como la de los chichimecas de Texcoco, la de los tlaxcaltecas, etcétera.