

**“LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERÍAS :**

**LA CONVENCIÓN DE VIENA  
DE 1980.”**

**-CURSO DE EXPERTO EN DERECHO DEL COMERCIO  
INTERNACIONAL-**

ALUMNO: BORJA NAVARRO LORENZO

TUTOR: JAVIER VIAÑA

FECHA DE ENTREGA: 31 DE AGOSTO 2008.

**ÍNDICE**

**PÁG.**

<b>I INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>1. DE LA REGULACIÓN DEL CONTRATODE     COMPRAVENTA.....</b>	<b>7</b>

2. DE LA REGULACIÓN DE LA COMPRAVENTA AL DE MERCADERÍAS.....	8
<b>II. ESTRUCTURA DE LA CONVENCION DE VIENA DE 1980.....</b>	<b>10</b>
<b>III. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES COMUNES.....</b>	<b>11</b>
1. INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN .....	12
1.1 Los criterios del art. 7.1 de la Convención.....	12
1.2 El uso de la analogía. Breve reseña.....	14
1.3 Criterios para cubrir lagunas del art.7.2 de la Convención	14
2. ÁMBITO DE APLICACIÓN.....	16
2.1 Ámbito material de aplicación.....	16
2.2 Ámbito geográfico de la aplicación.....	18
2.2.1. El concepto de establecimiento.....	19
2.2.2. Criterios espacio- temporales.....	20
3. MATERIAS NO REGULADAS POR LA CONVENCIÓN..	21
3.1 Regla general del art. 4 de la Convención.....	21
3.2 Exclusiones específicas de los arts. 4 <i>in fine</i> y 5 de la Convención.....	22
3.2.1. La exclusión de las cuestiones relativas a la validez del contrato y de sus estipulaciones.....	23
3.2.2. La exclusión de la cuestión relativa a la validez de los usos. Breve reseña.....	24
3.2.3. La exclusión de las cuestiones relativas a los efectos que el contrato pueda producir en relación con la propiedad de las mercaderías. Breve reseña.....	24
3.2.4. La exclusión de la cuestión relativa a la responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (art. 5).....	25
4. EL PRINCIPIO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD	25

## **ÍNDICE**

## **PÁG.**

5. FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO .....	27
6. INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.....	28
6.1 Interpretación conforme al principio de buena fe.....	29
6.2 Los criterios del art. 8 de la Convención.....	29
6.2.1 El criterio subjetivo de interpretación.....	29
6.2.2. El criterio objetivo de interpretación.....	30
7. INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.....	31
7.1 Integración del contrato acudiendo a las prácticas que hayan establecido las partes entre si.....	31
7.2 Integración del contrato acudiendo a los a que se hayan referido las partes.....	32

7.3 Integración del contrato acudiendo a los usos que se conocían o debían conocer por las partes.....	32
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

#### IV. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO EN LA

COMPRAVENTA INTERNACIONAL.....	33
1. LA PROPUESTA DE CONTRATO Y LA OFERTA CONTRACTUAL.....	33
2. LA OFERTA CONTRACTUAL.....	33
2.1 Requisitos para la existencia de oferta.....	34
2.1.1. El requisito volitivo.....	34
2.1.2. El requisito objetivo.....	34
2.1.3. El requisito subjetivo.....	37
2.2. La efectividad de la oferta.....	38
2.2.1. Momento en que la oferta empieza a producir efectos	38
2.2.2. Momento límite para retirar la oferta.....	38
2.2.3. Momento en que cabe la revocación de la oferta.....	39
2.2.4. Momento de la extinción de la oferta.....	41
3. ACEPTACIÓN DE LA OFERTA.....	41
3.1 Concepto de aceptación.....	42
3.2 Momento de aceptación.....	43
3.3. Requisitos de la aceptación de la oferta.....	46
3.3.1. La regla general.....	46
3.3.2. La aceptación con modificaciones.....	47
3.3.3. La sustancialidad de las modificaciones.....	47
3.3.3.1. Las modificaciones sustanciales.....	48
3.3.3.2. Las modificaciones no sustanciales.....	48
3.3.4. La retirada de la aceptación.....	49

### ÍNDICE

### PÁG.

4. LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO.....	49
5. MODIFICACIÓN Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO.....	50
V. OBLIGACIONES DE LAS PARTES .....	51
1. CUESTIONES GENERALES. LAS COMUNICACIONES DE LAS PARTES, EL CONCEPTO DE INCUMPLIMIENTO Y EL INCUMPLIMIENTO EN FORMA ESPECÍFICA....	51
1.1 Las comunicaciones de las partes.....	51
1.2 El concepto de incumplimiento esencial.....	52
1.3 El cumplimiento en forma específica.....	52
2. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.....	53
2.1 Obligación de entregar las mercaderías.....	53
2.1.1. Momento y lugar de la entrega.....	54
2.2. Obligación de transmitir la propiedad de las mercaderías	56
2.3 Obligación de entregar los documentos relacionados con las mercaderías.....	56
2.4 La conformidad de las mercaderías.....	58
2.5 La conformidad jurídica de las mercaderías.....	64

3. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.....	65
3.1 El pago del precio.....	65
3.1.1. Concreción del precio. Supuestos especiales.....	66
3.1.2. El lugar de pago.....	67
3.1.3. El momento del pago.....	68

## VI. LAS ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DE LAS PARTES..... 70

1. POR INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR.....	70
1.1 El derecho del vendedor a la subsanación.....	71
1.1.1. Requisitos del ejercicio del derecho a la subsanación.....	72
1.2 La acción de cumplimiento específico.....	73
1.2.1. La pretensión de entrega de mercaderías en sustitución.....	74
1.2.2. La pretensión de reparación de las mercaderías defectuosas.....	74
1.3. La acción de resolución del contrato.....	75
1.3.1. Presupuestos del derecho de resolución.....	75
1.3.2. Supuestos especiales: el incumplimiento previsible.....	76
1.3.3. Supuestos especiales: el incumplimiento parcial.....	76
1.3.4. Resolución por incumplimiento esencial sobrevenido.....	77

## **ÍNDICE**

## **PÁG.**

1.3.5. Las restricciones a la declaración de resolución del contrato.....	77
1.4. La acción de rebaja del precio.....	78
1.4.1. Cálculo de la rebaja del precio.....	79
1.5. La acción de indemnización de daños y perjuicios.....	80
2. POR INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR.....	80
2.1. La pretensión de cumplimiento por parte del vendedor.....	80
2.1.1. La fijación del plazo suplementario.....	82
2.2. La acción de resolución del contrato.....	83
2.2.1. Supuestos especiales: Incumplimiento previsible.....	84
2.2.2. Requisitos de la declaración de resolución.....	85
3. DISPOSICIONES COMUNES A VENDEDOR Y COMPRADOR.....	85
3.1 Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas.....	85
3.2. La indemnización de daños y perjuicios.....	88
3.2.1. Exoneración de la responsabilidad.....	89
3.2.1.1. Requisitos de la exoneración.....	90
3.2.1.2. Exoneración por incumplimiento de tercero.....	91
3.2.1.3. Duración y notificación del impedimento.....	92
3.2.1.4. La exoneración por incumplimiento debido a la otra parte.....	92
3.2.2. Cuantificación de la indemnización de daños y perjuicios.....	93
3.2.2.1. Regla general.....	93
3.2.2.2. Cuantificación de los daños y perjuicios en el caso de	

resolución del contrato.....	95
3.2.2.3. La obligación de aminoración de los daños.....	96
3.2.3. La obligación de pago de los intereses.....	97
3.2.4. Efectos de la resolución del contrato.....	98
3.2.4.1. La extinción de las obligaciones.....	98
3.2.4.2. La restitución de las prestaciones.....	99
3.2.5. La obligación de conservación de las mercaderías.....	100
3.2.5.1. Nacimiento de la obligación de conservación.....	100
3.2.5.1.1. Presupuestos de la obligación de conservación impuesta al comprador.....	101
3.2.5.1.2. Derecho de rechazo de las mercaderías.....	101
3.2.5.1.3. Requisitos específicos para el nacimiento del derecho de conservación.....	102
3.2.5.1.4. La exoneración de la obligación de conservación.....	103
3.2.5.2. Las medidas de conservación.....	104
3.2.5.3. Derecho-deber de la enajenación de las mercaderías....	104
3.2.5.4. La extinción de la obligación de conservación de las mercaderías.....	106
3.2.5.5. El incumplimiento del deber de conservación.....	107
<b>VII. CONCLUSIONES Y APORTACIÓN PERSONAL.....</b>	<b>107</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>112</b>

# **I. INTRODUCCIÓN**

## **1. DE LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA**

Desde antaño, las relaciones comerciales básicamente se han articulado a través del mecanismo jurídico de la compraventa, hasta el punto de encontrarnos ante el paradigma de los contratos por su importante trascendencia tanto en el comercio interno como en el internacional.

La antigüedad e importancia de esta institución se vislumbra en el hecho de que ya se hablaba de compraventa en el *Génesis* e incluso en los Poemas de Homero. Para el Derecho Romano Primitivo la compraventa se configuraba con un carácter real o material (transmisión del dominio de las mercaderías por medio de una solemnidad -“*mancipatio*”- o sin ella -“*traditio*”); posteriormente, en el Derecho Romano Clásico y Moderno evolucionó hacia un carácter obligacional o generador de obligaciones *emptio-venditio* (donde se configuraba por medio de una doble estipulación: la “*emptio*” que constituía la obligación del vendedor de dar la cosa y la “*venditio*” que era la obligación del comprador de entregar el precio); finalmente, en los ordenamientos jurídicos modernos evolucionó con un carácter mixto obligacional y traslativo del dominio<sup>1</sup>.

Así, el artículo 1.582 Código Civil francés la define como “*la vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer*”<sup>2</sup>, el art. 1.470 del Código Civil Italiano la define como “*La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo*”<sup>3</sup>, y nuestro propio ordenamiento jurídico en el art. 1.445 del Código la define como el contrato a través del cual “*uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente*”.

---

<sup>1</sup> CASTÁN TOBEÑAS, José: “D.<sup>o</sup> Civil Español, común y foral”. Madrid, 1985, vol. V, pág.64.

<sup>2</sup> La traducción al español del artículo 1.582 del Código Civil Francés sería la siguiente: “*La venta es un contrato por el cual una parte se obliga a entregar una cosa, y la otra a pagarla*”

<sup>3</sup> La traducción al español del artículo 1.470 del Código Civil Italiano sería la siguiente: “*La venta es el contrato que tiene por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa o la transferencia de otro derecho a cambio de un precio*”.

## 2. DE LA REGULACIÓN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Ante la importancia que venía cobrando el contrato de compraventa en las transacciones económicas internacionales dentro de la economía de mercado, ya en el año 1929 Ernst Rabel bajo los auspicios de UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado), inició los trabajos encaminados a la redacción de la norma reguladora de las compraventas internacionales de mercaderías.

Dichos trabajos, que fueron interrumpidos como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial culminaron con la publicación de las Leyes Uniformes de La Haya de 1964, la Ley Uniforme sobre el Contrato de Compraventa Internacional (en adelante, LUCI) y la Ley Uniforme sobre la Formación del contrato de Compraventa Internacional (en adelante, LUFC). Aunque pueda parecer extraño, que se procediera a la regulación en dos leyes aspectos diferentes del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se perseguía como finalidad, como explica el Profesor MANUEL OLIVENCIA RUIZ, la aceptación por el mayor número posible de Estados, pues existía el temor de que se rechazara la totalidad de la regulación por no estar de acuerdo con las normas rectoras de alguno de sus aspectos <sup>4</sup>.

A pesar del intento de que dichas Leyes Uniformes fuesen ratificadas por un amplio número de Estados, no contaron con el éxito esperado y sólo fueron ratificadas por nueve de ellos (Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Italia, San Marino, Alemania, Gahna e Israel).

El importante crecimiento del comercio internacional, el escaso éxito de las Leyes Uniformes y la influencia de los ordenamientos jurídicos nacionales para resolver los problemas que planteaban las transacciones de carácter internacional, impuso la necesidad de crear un Derecho uniforme que fuese aceptado por la mayoría de Estados y así los operadores jurídicos pudieran saber cuáles eran sus obligaciones.

Ello condujo a que en 1968 la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Comercial Internacional (UNCITRAL) decidiera hacer unas encuestas en relación a la intención de los Estados de ratificar las Leyes

---

<sup>4</sup> OLIVENCIA RUIZ, Manuel: "La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías", en AAVV Jornadas sobre Derecho Marítimo de la Rábida (1980). Huelva, 1980, pág. 77.

<sup>5</sup> ROSETT, Arthur: "uniication, harmonization, restatement, codification and reform in international commercial law", American Journal of Corporative Law, 1992, pags. 683 y ss., en concreto 694 y 695.

<sup>6</sup> Uniform Commercial Code 1978 Offiecial Text with Comments, pg. 4: "[...] a semipermanent piece of legislation".

(<sup>7</sup> y <sup>8</sup> Ver pg. siguiente)

Uniformes de 1964, manifestando éstos los motivos por los cuales no las llegaron a ratificar.

Con posterioridad se formó un grupo de trabajo en el seno de UNCITRAL con la finalidad de redactar unos proyectos basados en las Leyes Uniformes de La Haya, intentándose, a tales efectos, la creación de una norma uniforme partiendo de la experiencia del Uniform Commercial Code (UCC) norteamericano que se caracterizaba por dos importantes notas: compilaba usos y prácticas comerciales<sup>5</sup> y se trataba de un texto evolutivo<sup>6</sup> dotado de la flexibilidad necesaria para conseguir sus fines<sup>7</sup> con una particular jerarquía normativa que hacía prevalecer los usos mercantiles sobre las normas de derecho dispositivo<sup>8</sup>.

Siguiendo estas líneas y con estas mismas características se llevó a cabo la fusión de los dos proyectos basados en las Leyes Uniformes de la Haya en uno solo, dando lugar al Proyecto de 1978.

En 1980 se celebró una Conferencia Diplomática que tomando como base este Proyecto de 1978, aprobó el 11 de abril del mismo año el texto vigente. El éxito de la convención ha sido rotundo, pues a día de la fecha ha sido ratificado por 69 Estados<sup>9</sup> que representa la mayor parte del comercio internacional.

Sin embargo, la importante evolución de los sistemas de la información y de las transacciones electrónicas han llevado a que la propia Convención de Viena de 1980 se haya visto desbordada por unos medios que no existían o que eran muy minoritarios en el momento de su aprobación. Al objeto de hacer frente a esas nuevas necesidades, se iniciaron en la 33ª sesión de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) celebrada en Nueva York el día 7 de julio de 2000 los trabajos correspondientes para dotar a esos nuevos medios de comunicación su correspondiente regulación. Dichos trabajos han culminado en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales, suscrita en Nueva York y que en la actualidad ha sido firmada por 18 Estados sin que haya entrado todavía en vigor y a la que nos referiremos con mayor detenimiento más adelante.

## **II- ESTRUCTURA DE LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980**

La Convención está formada por un Preámbulo y cuatro partes. A saber:



**PARTE I. AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES.**

Dicha parte a su vez se divide en los siguientes Capítulos:

**a).** CAPITULO I. AMBITO DE APLICACIÓN (arts. 1 a 6).

**b).** CAPITULO II. DISPOSICIONES GENERALES (arts. 7 a 13).

**PARTE II. FORMACION DEL CONTRATO (arts. 14 a 24).**

**PARTE III. COMPRAVENTA DE MERCADERIAS.** Dicha parte a su vez se divide en los siguientes Capítulos:

**a).** CAPITULO I. DISPOSICIONES GENERALES (arts. 25 a 29)

**b).** CAPITULO II. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR. Dicho capítulo a su vez se divide en una disposición de carácter general (art. 30) y las siguientes Secciones:

**1.** Sección I. Entrega de las mercaderías y de los documentos (arts. 31 a 34).

**2.** Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros (arts. 35 a 44).

**3.** Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (arts. 45 a 52).

**c).** CAPITULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR. Dicho capítulo a su vez se divide en una disposición de carácter general (art. 53) y las siguientes Secciones:

**1.** Sección I. Pago del precio (arts. 54 a 59)

**2.** Sección II. Recepción (art. 60)

**3.** Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador (arts. 61 a 65).

**d).** CAPITULO IV. TRANSMISION DEL RIESGO (art. 66 a 70).

**e).** CAPITULO V. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR. Dicho capítulo a su vez se divide en las siguientes Secciones:

1. Sección I. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas (art. 71 a 73).

2. Sección II. Indemnización de daños y perjuicios (art. 74 a 77).

3. Sección III. Intereses (art. 78).

4. Sección IV. Exoneración (arts. 79 a 80).

5. Sección V. Efectos de la resolución (arts. 81 a 84).

6. Sección VI. Conservación de las mercaderías (arts. 85 a 88).

**PARTE IV. DISPOSICIONES FINALES** (arts. 89 a 101).

### **III- ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES COMUNES DE LA CONVENCIÓN**

#### **1.- INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN**

Se regula en el art. 7 de la Convención que recoge expresamente tres normas distintas, por un lado una general de interpretación de la Convención, y, por otro, otras dos para colmar las lagunas que se producen en aquellas materias que se incluyen dentro del ámbito material de la Convención y no se encuentran reguladas por la misma.

##### **1.1. Los criterios del art. 7.1 de la Convención**

La norma general de interpretación de la Convención que se regula en el art. 7.1 contiene tres principios interpretativos autónomos. A saber:

a). **Interpretación internacional de la Convención.** La Convención de Viena de 1980 no debe interpretarse a la luz del Derecho de uno u otro Estado, sino que debe ser interpretada de forma autónoma. Por ello, como han señalado numerosos autores <sup>10</sup>, la Convención ha sido redactada con un

---

<sup>10</sup> Entre otros, KAHN, Philippe: *La Convention de Vienne du 11 avril 1980: caractères et domaine d'application*, Droit et Pratique de Commerce International, 1989, pags. 103 y ss, en concreto, pgs. 106 y 107; y PERALES VISCASILLAS, M.<sup>a</sup> Pilar: "Una aproximación al artículo 7 de la Convención de Viena", *Cuadernos de Derecho y Comercio*, 16, 1995, pgs. 55 y ss., en concreto, pg. 67.

lenguaje aséptico evitando el uso de términos propios de un sistema jurídico determinado.

**b). Interpretación uniforme de la Convención.** Dicha forma de interpretación debe ser realizada mediante los medios tradicionales de interpretación como son el literal, el lógico, el sistemático y el teleológico<sup>11</sup>.

Una vez desentrañado el significado literal del texto, se debe acudir a la historia de la Convención (convenciones de la Haya de 1964 y los proyectos de UNCITRAL), sus discusiones en los grupos de trabajo y de la propia Convención de Viena<sup>12</sup>.

Asimismo, también se puede acudir a las diferentes versiones oficiales (que son 6)<sup>13</sup>, teniendo en cuenta que no hay previsión alguna que, en caso de incongruencia entre ellas, otorgue preferencia a alguna o algunas de las versiones sobre las demás.

**c). Interpretación asegurando la buena fe internacional.** La referencia a la buena fe que hace la Convención de Viena en su artículo 7.1 se refiere al principio jurídico que los redactores de la misma tomaron de las referencias que los diferentes ordenamientos internos de los Estados hacen a ésta y que se refiere básicamente a las ideas de lealtad y diligencia, permitiendo a las partes determinar en qué momento han cumplido en su totalidad las obligaciones impuestas por el contrato.

En consecuencia, el principio de buena fe en el comercio internacional, no cumple la sola función de ser un mero instrumento interpretativo de la Convención, sino que se llega a transformar en una verdadera norma de carácter sustantivo que viene siendo aplicada por la jurisprudencia en tal sentido.

En cualquiera de los casos, al tratarse de un concepto jurídico indeterminado, dependiente de la concurrencia de infinidad de factores, es la jurisprudencia la que en el momento en que se le plantee la controversia deberá analizar y concretar el contenido del concepto de buena fe <sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Entre muchos otros, ENDERLEIN, Fritz: "Ley uniforme y su aplicación por los Jueces y Árbitros", Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, 1988, págs. 229 y ss., en concreto pág. 234.

<sup>12</sup> En el ámbito jurídico continental, entre otros, AUDIT, Bernard: *La vente internationale de marchandises*. París, 1990, pág. 48; en el ámbito del "Common Law", en otros, HONNOLD, John O.: *Uniform Law for International sales*. Denver-Boston, 1991, pgs. 141 y ss; así como la jurisprudencia inglesa donde destaca la Sentencia del caso "Fotherhill c. Monarch Airlines" ([1980], WLR, 209) relativa al Convenio de Varsovia de 1929.

<sup>13</sup> Concretamente las seis versiones son árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

<sup>14</sup> A este respecto son muy interesantes las siguientes resoluciones judiciales:

- Caso "pantalones vaqueros", "ex parte" "SARL Bri Production Bonaventure c. Société Pan African Export", Coud d'appel de Grenoble, Sentencia de 22 de febrero de 1995 (publicada en Journal du Droit International, 1995, pgs. 636 y ss., CLOUT, núm. 154).

## **1.2. El uso de la analogía. Breve reseña.**

Aunque no sea propiamente un criterio interpretativo incluido en el art. 7.1 de la Convención, algunos autores<sup>15</sup> han incluido la analogía como criterio interpretativo de la misma, en el sentido de que para colmar una laguna de la Convención, antes de integrar la norma a partir de los principios generales de la misma, se debe procurar integrarla a partir de una norma ya existente en ella.

Sin embargo, otros autores como HONNOLD<sup>16</sup> o la propia jurisprudencia<sup>17</sup> han señalado que una vez excluida la aplicación de la analogía y antes de integrar la norma, deberemos asegurarnos de que los usos aplicables al contrato tampoco dan una solución a la cuestión.

## **1.3. Criterios para cubrir lagunas del art. 7.2 de la Convención.**

Para una correcta interpretación de este precepto hay que distinguir claramente lo que es una laguna de la Convención de lo que son las cuestiones no reguladas por la misma.

Existe una laguna de la Convención cuando a pesar de que la cuestión se halla regulada por la misma, ésta no contiene la respuesta a una determinada problemática que pueda plantearse.

Aclarada la cuestión de si se trata de una materia regulada o no por la Convención, si nos hallamos en el primero de los supuestos, para colmar la laguna existente debemos acudir a los principios generales de la Convención, incluyendo no sólo los que puedan deducirse de su texto sino los que se deriven de la aplicación analógica de sus diferentes preceptos de la misma.

---

- Caso "coche de ocasión", Landgericht Colonia, Sentencia de 16 noviembre de 1995 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951116g1.html>), confirmada en apelación por el OLG Colonia, Sentencia de 21 de mayo de 1996 (no publicado, CLOUT, núm 168).

<sup>15</sup> Entre otros autores, BONELL, Michael Joachim: "Comentario al artículo 7" en Bianca/Bonell (Coords.), *Commentary on the International Sales Law*. Milán, 1987, pág. 78; y ADAME GODDARD, Jorge: "Reglas de Interpretación de la Convención sobre compraventa internacional de mercaderías", *Diritto del Comercio Internazionale*, 1990, págs. 103 y ss., en concreto pg. 110.

<sup>16</sup> HONNOLD, John O.: *Derecho Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías* (Convención de las Naciones Unidas de 1980). Madrid, 1987, pg. 157.

<sup>17</sup> Sentencia del Caso "Thysen c. Maaden". Cámara de Comercio Internacional, Laudo n.º 6653 (publicado en *Journal du Droit International*, 1993, pgs. 1041 y ss., CLOUT, núm. 103), confirmado por la Cour d'appel de París, Sentencia de 6 de abril de 1995.

Algunos de estos principios generales están expresamente señalados en la Convención como son: el principio de autonomía de las partes (art. 6); el de buena fe (art. 7.1); el de perfeccionamiento consensual del contrato (arts. 11 y 29.1); el principio de expedición (art. 27); y el de que toda demora en el pago causa intereses (art. 35).

Otros de estos principios pueden extraerse, mediante inducción de las disposiciones de la propia Convención. A estos efectos los autores proponen como principios el de razonabilidad como criterio para juzgar la conducta debida de las partes; la confianza en las manifestaciones de la otra parte (arts. 16.2.b y 29.2); el "*favor contractus*" que procura mantener la validez del contrato contra su revocación o terminación (arts. 19.2, 25, 26, 34, 37, 48, 49, 51.1, 64, 71 y 72); la obligación de una parte de cooperar para hacer posible el cumplimiento de la otra parte (arts. 32.3, 48.2 y 60 a 65) y la obligación de la parte que revoca el contrato de procurar mitigar los daños resultantes del incumplimiento de la otra <sup>18</sup>. Asimismo, la jurisprudencia ha inducido de la Convención el principio de que todos los pagos derivados de la Convención (incluso los indemnizatorios) deben hacerse, en defecto de pacto, en el domicilio del acreedor (art. 57.1.a)<sup>19</sup>; el de que el perjudicado por un incumplimiento contractual debe ser reintegrado por la totalidad de los daños patrimoniales sufridos (arts. 74 y 78)<sup>20</sup>; el que la carga de la prueba de los defectos de las mercaderías corresponde al que los alega (arts. 38 y 39)<sup>21</sup>; el que los intereses debidos, en defecto de pacto, son los del país cuya divisa se pactó que se pagaría el precio<sup>22</sup>; el que las partes, en una relación que se prolonga a lo largo del tiempo tienen una obligación de comunicarse para aclarar las ambigüedades<sup>23</sup>; el de que la resolución del contrato de compraventa no afecta a las cláusulas arbitrales que se hayan pactado<sup>24</sup>; y finalmente, el principio de que en defecto de pacto sobre la divisa en que haya de hacerse el pago, ésta será la del lugar de pago (arts. 54 y 78)<sup>25</sup>.

Finalmente cuando no haya ningún principio que aplicar, sólo en ese caso, deberemos acudir al Derecho interno al que se remiten las normas Derecho Internacional Privado. A pesar de este carácter residual, los Jueces tienden a no averiguar los principios generales y recurrir de forma directa a las normas de derecho internacional privado <sup>26</sup>.

---

<sup>18</sup> BONELL, Michael Joaquim: "Comentario al artículo 7" en Bianca/Bonell (Coords.), *Commentary on the International Sales Law*. Milán, 1987, pág. 80 y 81.

<sup>19</sup> Caso "sierra de contrachapado", OLG Düsseldorf, Sentencia de 2 de julio de 1993 (publicado en *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1993, pgs. 845 y ss.; CLOUT, núm 49).

(<sup>20</sup> y <sup>21</sup> Ver pg. siguiente)

<sup>20</sup> Caso "láminas de metal FOB Hamburgo", laudo arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena, de 15 de junio de 1994 (no publicado; CLOUT, núm. 934).

<sup>21</sup> Caso "láminas de metal FOB Rostock", laudo arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena, de 15 de junio de 1994 (no publicado; CLOUT, núm. 94).

<sup>22</sup> Handelsgericht Zürich, Sentencia de 9 de septiembre de 1993 (no publicado; CLOUT, núm 97).

<sup>23</sup> Caso "venta de contenedores", Cámara Húngara de Comercio e Industria, Laudo arbitral de 5 de diciembre de 1995 (no publicado; CLOUT, núm 164).

## 2. *Ámbito de aplicación*

### 2.1 *Ámbito material de aplicación*

De conformidad con lo establecido en el art. 1.1 de la Convención, la misma se aplicaría a los contratos de compraventa de mercaderías, ello sin perjuicio de que la propia Convención incluya en su ámbito de aplicación de forma específica otros contratos de naturaleza ajena a la compraventa (at. 3), así como excluya otros que serían de compraventa propiamente dicha (art. 2).

La Convención no define lo que es la compraventa internacional de mercaderías aunque el concepto puede deducirse de la dicción de los preceptos de los arts. 30 y 53 de la misma, donde se regulan específicamente las obligaciones de vendedor y comprador.

A pesar de esta falta de regulación, la jurisprudencia ha definido concretamente la compraventa como el intercambio de la propiedad de una cosa por precio<sup>27</sup>.

Asimismo, el propio artículo 3.1, incluye dentro del concepto de compraventa *“los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción”*, por lo que adquiere especial importancia la determinación del concepto *“proporcionar una parte sustancial”* a la hora de determinar la inclusión o no de este tipo de compraventas dentro del ámbito de aplicación del Convenio, tarea que, obviamente, queda encomendada a los Tribunales encargados de dirimir la controversia cuando proceden al análisis de las circunstancias concurrentes del caso concreto.

Respecto de las compraventas excluidas por la convención, el artículo 2 procede a la exclusión de los contratos de compraventa que vayan referidos a

---

<sup>24</sup> Caso “Filanto SpA.c. Chilewich Internacional Corp.”, US District Court, Southern District of New York, Sentencia de 14 de abril de 1992 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/92041u1.html>; CLOUT, núm. 23).

<sup>25</sup> Kammergericht Berlín, Sentencia de 24 de enero de 1994 (publicado en *Recht der Internationalen Whirtschatt*, 1994, pags. 683 y ss.: CLOUT, núm. 80).

<sup>26</sup> En temas tales como: si las cláusulas penales eran acumulables o no a la indemnización por daños y perjuicios (p. e. Cámara de Comercio Internacional, Laudo núm. 7197, de 1992 -publicado en *Journal du Drit Internatinal*, 1993, págs, 1028 y ss; CLOUT núm. 104); la carga de la prueba (p. e. Cámara de Comercio Internacional, Laudo núm. 6653, de 1992 -publicado en *Journal du Drit Internatinal*, 1993, págs, 1041 y ss; CLOUT núm. 103); el tipo de interés moratorio a falta de acuerdo (p.e. *Handelsgericht Zürich*, Sentencia de 10 de julio de 1996 -publicado en *Sweizerrische Zeitschrift für Internationalesund Europiisches Recht*, 1997, pgs. 129 y ss, CLOUT, núm, 193).

mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso<sup>28</sup>; las compradas en subastas; las compraventas judiciales; a las que tengan por objeto valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero<sup>29</sup>; a las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves<sup>30</sup>; y a las de electricidad<sup>31</sup>.

También el propio artículo 3.2 de la Convención excluye la aplicación de la Convención a aquellos contratos “en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios”, por lo que también cobra especial relevancia el término “parte principal de las obligaciones” que ha sido interpretado por la jurisprudencia en el sentido de que será aplicable el Convenio cuando “[...] el precio que ha de ser pagado por el montaje es de importe despreciable en relación con el de adquisición del material”<sup>32</sup>.

---

<sup>27</sup> Caso “estudio de mercado”; OLG Colonia, Sentencia de 26 de agosto de 1994 (publicada en *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1994, págs. 970 y ss. CLOUT, núm. 122).

<sup>28</sup> Caso “BMW”, Kantonsgericht Nidwalden, Sentencia de 5 de junio de 1996 (no publicada, CLOUT, núm. 213).

Caso “Lamborghini Countach”, Oberster Gerichtshof, Sentencia de 11 de febrero de 1997 (no publicada; CLOUT, núm. 190)

<sup>29</sup> La jurisprudencia sólo se ha pronunciado en la Sentencia del Caso “participaciones”, Cámara de Comercio Húngara, laudo de 20 de diciembre de 1993 (publicado en *Praxis des Internationalen Privat-und Verfahrensrecht*, 1995, pg. 52, CLOUT, núm. 163); mientras que la doctrina se ha pronunciado en el sentido de incluir dentro de este grupo las compraventas de títulos o efectos que representan las propias mercaderías (entre otros SCHLECHTRIEM, Peter: *uniform Sales Law*. Viena, 1986, pg. 30) y las de dinero o efectos cuando los mismos se adquieran por una finalidad distinta de su función de medio de pago como coleccionismo, valor histórico-artístico, etc. (FERRARI, Franco: “Ventidita internazionale di beni mobili”, en GALGANO (coord.), *Comentario del Codice civile Scialoja-Branca*. Bolonia-Roma, 1994, pág. 73).

(<sup>30</sup> a <sup>32</sup> Ver. pg. siguiente)

<sup>30</sup> La doctrina ha excluido aquellas compraventas de este tipo que se refieran a embarcaciones y aeronaves de recreo (CAFFARENA LAPORTA, Jorge: “Comentario al art. 3”, en DIEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 66). Asimismo, la jurisprudencia ha incluido dentro del ámbito de aplicación de la Convención las de las piezas necesarias para su construcción (Caso “Pratt & Whitney c. Malev”, Sentencia de la Metropolitan Court of Budapest, núm. 3 G.50. 289/1991/32 -publicada en inglés en *Journal of Law and Commerce*, núm. 13, 1993, pgs. 49 y ss.-).

<sup>31</sup> En relación a la exclusión de las compraventas de fluido eléctrico, cabe decir que han sido interpretadas restrictivamente por la jurisprudencia incluyéndose dentro de la Convención los contratos de compraventa cuyo objeto es otras fuentes de energía (Caso “propano”, Sentencia del Landgericht de Salzburgo de 13 de enero de 1995, confirmada en apelación por el OLG Linz, Sentencia de 23 de mayo de 1995 y en casación, Oberster Gerichtshof, Sentencia de 6 de febrero de 1996 -esta última publicada en [cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html](http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html); CLOUT, núm. 176-).

<sup>32</sup> Laudo de la Cámara de Comercio Internacional, núm 7153, de 1992 (publicado en *Journal de Droit International*, 1992, pgs. 1006 y ss.; CLOUT, núm. 26).

<sup>33</sup> Caso “almacenes finlandeses”, Richteramt de Berna, Sentencia de 7 de mayo de 1993 (no publicada; CLOUT, núm. 201).

Asimismo, cuando se trata de contratos mixtos de compraventa de mercaderías y prestación de servicios, la jurisprudencia se ha inclinado por la calificación global del contrato haciendo depender la aplicación de la Convención a la interdependencia entre unas y otras prestaciones. Si existe se aplica la Convención<sup>33</sup> y si no existe, la misma, sólo se aplica al contrato de compraventa<sup>34</sup>.

Finalmente, una vez analizando el concepto de compraventa y las exclusiones que hace la Convención, hay que pasar al análisis de lo que son “mercaderías” a los efectos de la misma, bastando señalar a este respecto que unánimemente han sido interpretadas por la doctrina como referidas únicamente a los bienes corporales estando excluidas las compraventas de bienes de carácter incorporeal <sup>35</sup>.

## ***2.2 - Ámbito geográfico de aplicación.***

El artículo 1.1 de la convención nos dice que la misma se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando esos Estados sean Estados Contratantes o cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

Asimismo, el artículo 1.2 añade que no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

Finalmente añade que a los efectos de determinar la aplicación de la Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Cómo es fácil observar de la simple lectura de los mandatos de la Convención, el elemento determinante de la aplicación, o no, de la misma no radica en la nacionalidad de las partes<sup>36</sup>, sino en el hecho de que las partes

---

<sup>34</sup> Caso “contratos húngaros”, Sentencia del Tribunal Metropolitano de Budapest de 19 de marzo de 1996 (no publicado; CLOUT, núm. 126), y el Laudo arbitral de la Cámara de comercio húngara de 8 de mayo de 1997 (no publicado; CLOUT, núm. 174).

Caso “caramelos”, Cour d’appel de Grenoble, Sentencia de 26 de abril de 1995 (no publicado; CLOUT, núm. 151).

<sup>35</sup> En este punto adquiere especial relevancia las denominadas compraventas de software debiendo indicar que finalmente la jurisprudencia considera incluidas dentro del ámbito de aplicación de la convención aquellas que tienen por objeto programas estándar y no las que se refieren a programas hechos a medida (OLG Colonia, Sentencia de 16 de octubre de 1992 (publicado en <http://cisgw3.1aw.pace.edu/cases/921016g2.html>).



tengan sus establecimientos en Estados diferentes, incluso si la formación y ejecución del contrato tuvo lugar en un solo estado o por partes de una misma nacionalidad.

### **2.2.1.- El concepto de establecimiento**

Aunque la convención no define lo que es un establecimiento a efectos de la misma, la doctrina mayoritaria defiende un concepto amplio de “establecimiento comercial” que corresponde no solo con el “principal lugar de negocio, sino también todas aquellas formas organizativas del entramado empresarial, como podrían ser las sucursales, las agencias y las oficinas de representación, que suponen una permanencia estable en el país de que se trate<sup>37</sup>.

Por el contrario, la jurisprudencia ha interpretado estrictamente el concepto de establecimiento, limitándolos a aquellas formas organizativas que tengan personalidad jurídica <sup>38</sup>.

Asimismo, en el caso de que las partes tengan más de un establecimiento, para determinar cuál es el relevante a los efectos de la Convención, ésta, como hemos visto, señala que deberemos recurrir a aquél que “guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento”, refiriéndose a las circunstancias que se conocen antes de la celebración y en el momento de la perfección del contrato.

### **2.2.2.- Criterios espacio-temporales.**

A parte del hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, esos Estados deben ser Estados contratantes.

Asimismo, también se aplicará la Convención cuando las normas de Derecho Internacional Privado que sean aplicables al caso prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante, sin perjuicio, obviamente de la reserva prevista en el artículo 95 de la Convención que establece la posibilidad

---

<sup>36</sup> FERRARI, Franco: “Specific Topics of de CISG in the Light of Judicial Application and Scholary Writing”, *Journal of Law and Commerce*, 1995, págs. 1 y ss.

<sup>37</sup> FERRARI, Franco: *La compraventa internacional: aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*. Valencia, 1999, pgs. 385 y ss., en concreto, pg. 393.

<sup>38</sup> Caso “Fauba France c. Fujitsu GMBH”; “Cour de cassation”, Sentencia de 4 de enero de 1995 (publicada en DALLOZ, 1995, cuaderno núm. 20, pg. 289 y en versión española en revista General de Derecho, 1996, pgs. 3437 y ss.; CLOUT, núm. 155).

de que los Estados contratantes formulen reserva en relación con la aplicación del artículo 1.1.b de la Convención en el momento de ratificar la misma.

Esta reserva del art. 95 de la Convención puede plantear problemas en los supuestos de que las normas de conflicto de un Estado reservatario se remitan a las de un Estado firmante de la Convención, cuando un Estado contratante que no ha hecho reserva y sus normas de Derecho Internacional Privado se remitan a las normas de un Estado reservatario; y cuando el Derecho aplicable sea el de un Estado no firmante de la Convención y sus normas de Derecho Internacional Privado llevan a la aplicación del Derecho de un Estado parte de la Convención, pero que ha hecho una reserva al amparo del art. 95 de la misma.

Finalmente, en relación con los criterios espacio-temporales, debemos señalar que de conformidad con lo establecido en el art. 100 de la Convención, la misma sólo se aplicará a los contratos de compraventa celebrados con posterioridad a su entrada en vigor<sup>39</sup>.

### **3. MATERIAS NO REGULADAS POR LA CONVENCIÓN**

En relación con las materias que se hallan excluidas de la Convención, la misma establece primero una regla general (art. 4 pr.), para posteriormente fijar dos reglas específicas mediante las cuales se exceptúan expresamente del ámbito convencional determinadas cuestiones (art. 4 *in fine* y art. 5).

#### **3.1 Regla general del artículo 4 de la Convención.**

El artículo 4 de la Convención establece que ésta regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato.

Como puede observarse dicha regulación responde a una concepción estricta del contrato de compraventa dejando fuera de su regulación todos aquellos aspectos de la misma no relacionados con el contrato de compraventa directamente.

Sin embargo, a pesar de esta interpretación estricta que la Convención hace del contrato de compraventa, las materias que ésta regulan son

---

<sup>39</sup> A pesar del principio de irretroactividad que propugna el artículo 100 de la Convención, la jurisprudencia, sorprendentemente, ha aplicado la Convención de forma retroactiva en el Caso "pistachos", Laudo de la Cámara de Comercio Internacional, núm. 5713/1989 (publicado en *Yearbook of Commercial Arbitration XV*, Deventer, 1990) y en el Caso "Watkins-Johnson Co. & Watkins Johnson Ltd. C. The Islamic Republic of Iran & Bank Saderat Iran", Laudo núm 429-370-1, de 28 de Julio de 1989 (no publicado).

abordadas no sólo desde su vertiente sustantiva sino también desde su vertiente procesal (p.e. en lo relativo a los medios de prueba).

La jurisprudencia ha señalado que los efectos de esta exclusión general del artículo 4 de la Convención, se refiere a todas aquellas materias que no sean típicas de la institución del contrato de compraventa y que por tanto deben regirse por el derecho interno que en cada uno de los supuestos resulte aplicable <sup>40</sup>.

En coherencia con lo anterior, la jurisprudencia ha determinado la no aplicación de la Convención de Viena de 1980 a una cláusula penal parte de una contrato de compraventa internacional<sup>41</sup>, al contrato de afianzamiento del precio de la compraventa<sup>42</sup>, a una cláusula de reserva de dominio<sup>53</sup>, a la cesión de los créditos derivados de un contrato de compraventa<sup>54</sup>, a una estipulación de asunción de deuda<sup>55</sup> y a una cláusula que prohibía la compensación entre créditos y deudas<sup>56</sup>.

Asimismo, la jurisprudencia ha sido uniforme a la hora de dejar fuera de la Convención la teoría general de las obligaciones<sup>57</sup>.

### ***3.2 Exclusiones específicas de los arts. 4 in fine y 5 de la Convención.***

---

<sup>40</sup> Sentencia BGH de 12 de febrero de 1998. En la doctrina, entre otros muchos, PILTZ, Burghard: "UN-Kaufrecht" en GRAF VON WESTPAHLEN (coord.), *Handbuch des Kaulverstrgsrecht in den EG-Staaten*. Colonia. 1992, pg. 11.

<sup>41</sup> V. gr. Laudo arbitral de la Cámara de comercio internacional núm. 7197 de 1992 (publicado en *Journal de Droit international*, 1993, pgs. 1028 y ss.).

<sup>42</sup> Caso "Société Lorraine de Produits Metallurgiques c. BVBA Finecco y Paribas Belgique", *Cour d'appel de Paris*, Sentencia de 10 de noviembre de 1999.

<sup>43</sup> Caso "crucero", OLG Coblenza, Sentencia de 16 de enero de 1992 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920116g2.html>).

<sup>44</sup> Kammergericht Berlín, Sentencia de 24 de enero de 1994 (publicado en *Recht der Innationalen Wirtschaft*, 1994, pgs. 683 y ss.; CLOUT, núm. 80), entre otras.

<sup>45</sup> Obester Gerichtoff, Sentencia de 24 de abril de 1997 (no publicado).

<sup>46</sup> Caso "cachemir", OLG Múnich, Sentencia de 11 de marzo de 1998 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980311g2.html>).

<sup>47</sup> A este respecto hay que señalar que la jurisprudencia ha admitido como dentro de la convención una cuestión relativa a la compensación de créditos en el Caso "estuches de cuero", OLG Múnich, sentencia de 9 de julio de 1997 (publicado en <http://www.cisgw3.law.pace.edu/cases/970709g2.html>) y el Caso "Hong Kong" de la Cámara de Comercio de Hamburgo, Laudo arbitral de 21 de marzo de 1996 (publicado en *Neue Juristische Wochenschrift*, 1996, pgs. 3229 y ss.; CLOUT núm. 166).

Los preceptos indicados señalan que salvo disposición expresa en contrario de la Convención, ésta no concierne, en particular ni a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso, ni a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Asimismo, la Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas.

### **3.2.1 La exclusión de las cuestiones relativas a la validez del contrato y de sus estipulaciones.**

De conformidad con los informes elaborados en su día por el Secretario General de la UNCITRAL, los motivos por los que se excluyó de la regulación de la Convención, las materias relativas a la validez, respondía básicamente a dos motivos. A saber:

**a).** Como la Convención de Viena de 1980 debía aplicarse entre operadores del tráfico jurídico (empresarios, sociedades, etc.) quedando excluida su aplicación cuando una de las partes era un particular por la falta del carácter mercantil de la operación, los problemas que podían plantearse sobre temas relativos a los vicios de la voluntad debían ser prácticamente inexistentes <sup>48</sup>.

**b).** La segunda de las razones por virtud de la cual se excluyó de la aplicación de la Convención de Viena de 1980 de las cuestiones relativas a la validez, es que, de plantearse esta cuestión, la normativa interna la resolvería de una forma tan satisfactoria como podría hacerlo la propia Convención.

Otra cuestión importante es que la propia Convención tampoco define lo que debe entenderse por “cuestiones de validez”, por lo que ha sido la doctrina la que ha tenido que encargarse de su concreción<sup>49</sup>.

En cualquiera de los casos y a pesar de los esfuerzos de la doctrina por intentar unificar el concepto de validez a los efectos de la Convención, ante las importantes diferencias existentes en las diferentes legislaciones a la hora de abordar esta materia, no queda otra opción que acudir para las cuestiones de

---

<sup>48</sup> A este respecto se puede señalar que la práctica diaria ha puesto de relieve que la afirmación anterior era perfectamente correcta pues, han sido escasísimas las resoluciones (sólo un 0'60 %) que han tenido que abordar cuestiones relativas a la validez del contrato. Concretamente, por ejemplo una de esas resoluciones es la del Caso “ferrocromo”, “Nuova Funcinati S.p.A. c. Fondmental International AB” del Tribunal de Monza, Sentencia de 29 de marzo de 1993 (publicado en *Giurisprudenza Italiana*, 1994, 1, págs. 146 y ss.; CLOUT, núm. 54).

(<sup>49</sup> Ver. pg. siguiente)

validez al ordenamiento interno aplicable que resulte de las diferentes normas de Derecho Internacional Privado <sup>50</sup>.

### **3.2.2 La exclusión de la cuestión relativa a la validez de los usos. Breve reseña.**

La finalidad de la exclusión de la validez de los usos de las materias objeto de la convención, no sólo responde a una cuestión práctica (como sería el caso de la validez de los contratos y de sus estipulaciones), sino a una razón de índole política, para que así los diferentes Estados sean “soberanos” en relación con el control de esa fuente del Derecho (usos)<sup>51</sup>.

### **3.2.3 La exclusión de la cuestión relativa a los efectos que el contrato pueda producir en relación con la propiedad de las mercaderías. Breve reseña.**

Esta exclusión debe interpretarse en el sentido de que lo que se halla excluido de la regulación de la convención es el mecanismo a través del cual tiene lugar la transmisión de la propiedad de las mercaderías.

Por el contrario, lo que si se regula por la convención es el cumplimiento de la finalidad del contrato de compraventa, es decir la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de las mercaderías al comprador (art. 30).

### **3.2.4 La exclusión de la cuestión relativa a la responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (art. 5).**

---

<sup>49</sup> Así, KINDLER señala que cuando la Convención se refiere a la validez, señala que se refiere a aquellas cuestiones que afectan, como mínimo, a la ineficacia de las obligaciones de una de las partes contratantes (KINDLER, Peter: “Einige Hauptfragen des CISG in Spiegel der neuen deutschen Kommentarliteratur”, en AA VV, *Jahrbuch für Italienisches Recht*, Tomo V. Heilderberg, 1992, pg. 224.

En la misma línea ante contemplada, GARRO entiende que la Convención se refiere a las cuestiones relativas a la capacidad de las partes, doo, error y a la causa del contrato (GARRO, Alejandro: “Reconciliation of legal traditions in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, *International Lawer*, 1989, pags. 443 y ss., en concreto pg. 447, nota núm. 19).

<sup>50</sup> A favor REINHART, Gert: *UN-Kaufrecht*. Heidelberg, 1991, pg. 23. Negando el carácter absolute de la remisión HONNOLD, John O.: *Uniform Law for International sales*. Deventer-Boston, 1991, pg. 115.

<sup>51</sup> VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: *La obligación de conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*. Valencia, 1995, pgs. 20 y ss.

Como ha señalado la doctrina especializada la exclusión del art. 5 de la Convención de Viena de 1980 puede fundamentarse tanto en razones de técnica jurídica, como en razones de carácter político-jurídico. A saber:

**a).** La inclusión que hacen algunos ordenamientos jurídicos de la responsabilidad por los productos dentro de la responsabilidad contractual y fuera del campo de la responsabilidad extracontractual obligó a los redactores a dejar esta cuestión fuera de la Convención para así evitar las numerosas contradicciones que ello hubiera podido ocasionar con las normas internas de numerosos Estados.

**b).** En cuanto a las cuestiones de índole político-jurídica se intenta evitar que la aplicación del Convenio rompa la cadena de posibles reclamaciones hasta el origen <sup>52</sup>.

#### **4. EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD**

El principio de autonomía de la voluntad o autonomía privada se halla regulado en el artículo 6 de la Convención cuando nos dice que las partes podrán excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 que estudiaremos más adelante.

Este principio de autonomía de la voluntad afecta a dos esferas diferentes, la primera la relativa a que las partes son libres para estipular que la Ley aplicable al contrato sea cualquiera y excluir expresamente la aplicación de la Convención de Viena de 1980 en todo o en parte, mientras que la segunda se refiere a la libertad de las partes para regular el contenido de las obligaciones de su relación contractual en la forma que tengan por conveniente, separándose de la regulación de la Convención.

La exclusión que hagan las partes de la Convención podrá ser tanto de carácter expreso, por acuerdo de las partes (sin perjuicio de los supuestos de los arts. 16.1, 16.2, 18.1, 18.2 y 18.3 de la misma que admiten la exclusión con carácter unilateral), como tácito, sin perjuicio de que esta última ha de entenderse de forma restrictiva puesto que la Convención no la recoge expresamente.

---

<sup>52</sup> Como ejemplo de la importancia de esta última cuestión y de los problemas que podrían acarrear en el caso de no haberse excluido expresamente la responsabilidad por los productos, es las propias diferencias existentes entre la versión española y francesa del convenio, pues, mientras la primera se refiere a “[...] *la muerte o lesiones corporales causadas a una persona*”, la segunda en lugar del término *persnas* usa la expresión “*à quiconque*” (a cualquiera) (VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: “Compraventa internacional de Mercaderías. Una visión jurisprudencial”. Navarra, 2000, pg. 87).

Siguiendo esta línea, la jurisprudencia ha indicado en reiteradas ocasiones que la remisión que puedan hacer las partes al Derecho alemán, italiano o inglés como regulador del contrato, ni que declaren competente una jurisdicción en particular, ni que el pago de la obligación se haya de hacer en divisa propia de uno de los Estados contratantes no pueden ser considerados supuestos de exclusión tácita de la Convención de Viena de 1980<sup>53</sup>.

La exclusión que hagan las partes a la aplicación de la Convención, ante el silencio que guarda la misma en relación a esta cuestión, se ha interpretado por la doctrina que puede llevarse a cabo en el momento de perfeccionamiento del contrato, o incluso, en un momento posterior<sup>54</sup>.

En cuanto al contenido de la exclusión que pueden hacer las partes ya hemos indicado que puede ser de carácter total o parcial, pudiendo presentarse únicamente los siguientes problemas:

**a).** Por lo que se refiere a la exclusión total de la Convención, el problema que se plantea es que la compraventa se regirá por la legislación que éstos designen, sin perjuicio de que alguna de las cláusulas que hayan pactado sea contraria al Derecho al que se han remitido si es el de un Estado contratante, en cuyo caso será de aplicación a aquella parte del contrato la Convención <sup>55</sup>.

**b).** Si nos encontramos ante un supuesto de exclusión parcial, el único límite existente es la reserva regulada en el artículo 96 de la Convención. Si uno de las partes contratantes tiene su establecimiento en un Estado que haya suscrito la referida reserva, no podrá pactarse el principio de libertad de forma y el contrato y sus modificaciones deben necesariamente por escrito.

Asimismo, esta exclusión parcial podrá efectuarse pactando las partes una serie de cláusulas contractuales que sean contrarias a lo previsto en la convención; también por la remisión que éstas hagan a un Derecho diferente de la Convención de Viena de 1980 para la regulación de aspectos concretos del contrato; o, finalmente, por virtud de los usos observados en el comercio internacional (INCOTERMS) en los contratos tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

## 5. FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO

---

<sup>53</sup> A pesar de representar la doctrina jurisprudencial unánime en algún supuesto aislado se ha admitido que la remisión de las partes al Derecho de un Estado sea un supuesto de exclusión tácita de la Convención, como en el supuesto del Caso "ferrocromo", "Nuova Funcinati S.p.A. c. Fondmental International AB" del Tribunal de Monza, Sentencia de 29 de marzo de 1993 (publicado en *Giurisprudenza Italiana*, 1994, 1, págs. 146 y ss.; CLOUT, núm. 54).

<sup>54</sup> BONELL, Michael Joaquim: "Comentario al artículo 6" en BIANCA (coord.), *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili*. Padua, 1992, pg. 19.

<sup>55</sup> HEUZE, Vincent: *La vente internationale de marchandises. Droit uniforme*. París, 1992, pg. 83.

La Convención recoge en su artículo 11 el principio de libertad de forma señalando que el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma, pudiendo probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

En consecuencia, a los efectos de la Convención el contrato de compraventa podrá celebrarse por escrito, oralmente <sup>56</sup> e incluso por hechos concluyentes<sup>57</sup>.

Es tan importante el principio de libertad de forma que opera incluso en el supuesto en que una de las partes haya hecho una reserva a la aplicación de la Parte II de la Convención relativa a la formación de los contratos<sup>58</sup>.

Sin embargo, el principio de libertad de forma, a pesar de su importancia, no tiene carácter absoluto, pues las partes pueden excluir su aplicación efectuando la oportuna reserva en el momento de ratificar el convenio, imponiéndose una consecuencia sencilla, que el artículo 12 es el único de toda la Convención que no puede ser excluido convencionalmente por las partes (arts. 11 y 12 en relación con el art. 96).

En relación con la forma escrita debemos tener en cuenta que el artículo 13 de la Convención incluye expresamente dentro de la forma escrita el telegrama y el “télex”.

## 6. INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO

La regulación relativa a la interpretación del contrato se encuentra en el art. 8 de la Convención que nos dice: *“A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.*

*Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.*

---

<sup>56</sup> La jurisprudencia ha señalado que la norma del artículo 11 de la Convención desplaza la llamada “parol evidence rule” propia del Derecho anglosajón que prohíbe la celebración de contratos orales. En este sentido, cfr. Caso “Filanto SpA.c. Chilewich Internacional Corp.”, US District Court, Southern District of New York, Sentencia de 14 de abril de 1992 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/92041u1.html>; CLOUT, núm. 23).

<sup>57</sup> Caso “cátodos”, OLG München, Sentencia de 8 de marzo de 1995 (no publicado, CLOUT núm. 134).

<sup>58</sup> Cfr. Caso “cátodos” citado apud nota anterior (57).



*Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes”.*

Además de estos criterios que de forma explícita establece el art. 8 de la Convención, ésta también regula otros de forma implícita, así, como ya hemos visto en el presente trabajo, el contrato debe ser interpretado también de acuerdo con el principio de buena fe de conformidad con el artículo 7.1.

### **6.1 Interpretación conforme al principio de buena fe.**

A los efectos de la interpretación del contrato, la buena fe significa que ha de presuponerse lealtad y corrección a la hora de elaborar el contrato puesto que las partes quisieron expresarse según el modo normal del tráfico.

Asimismo, como consecuencia del principio de buena fe, resulta que el contrato debe ser interpretado de forma que el sentido que finalmente se le atribuya sea el más conforme para conseguir las consecuencias contractuales exigidas por las normas éticas.

Finalmente, como ha dicho DIEZ-PICAZO, las declaraciones de voluntad deben interpretarse en el sentido más conforme a la confianza que hayan podido suscitar, por lo que no valdrá hacer una interpretación “*contra stipulatorem*” que favorezca a aquella de las partes causante de la oscuridad <sup>59</sup>.

### **6.2 Los criterios del artículo 8 de la Convención.**

En primer lugar, a la hora de abordar los criterios interpretativos del contrato que se regulan en el artículo 8 de la Convención de Viena de 1980, debemos tener en cuenta que la misma siempre habla de declaraciones y actos de una de las partes, lo que no es óbice para que dicha norma se aplique aún en el supuesto de que hayan sido ambas partes las que hayan emitido una declaración de voluntad <sup>60</sup>.

#### **6.2.1 El criterio subjetivo de interpretación.**

---

<sup>59</sup> DIEZ-PICAZO, Luis: *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Tomo I. Madrid, 1993, pgs. 372 y 373.

<sup>60</sup> KACZOROWSKA, A.: “Règles uniformes d’interprétation d’un contrat International”, *Journal du Droit International et de Droit Comparé*, 1991, pgs. 294 y ss, en concreto, pg. 297.

Como establece el propio artículo 8.1 de la convención las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte la haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

La consecuencia práctica de este principio es que para interpretar el contrato ha de prevalecer la voluntad real de las partes a la voluntad que han plasmado en el contrato siempre que pueda probarse que la otra parte la conoció o pudo conocerla.

La interpretación del término “no haya podido ignorar”, significa, como ha señalado reiteradamente la jurisprudencia, que la intención de la parte era manifiesta, de modo que resultaba imposible ignorarla<sup>61</sup>.

### **6.2.2 El criterio objetivo de interpretación.**

Si el criterio subjetivo no es suficiente, se debe acudir al criterio objetivo de interpretación del artículo 8.2 de la convención que nos dice que las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte, para lo que habrá que acudir, como establece el propio art. 8.3 a todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

Como la Convención no regula el concepto de “persona razonable”, el mismo debe ser extraído de una interpretación conjunta del art. 8.2 y el art. 8.3, pues éste último precepto es el que establece los criterios que debe usar una persona razonable para interpretar la voluntad objetiva del declarante.

Partiendo de esa interpretación del párrafo segundo a la luz del párrafo tercero del artículo 8, podemos llegar a las siguientes conclusiones en relación al término persona (comportamiento) razonable:

**a).** El concepto de persona razonable no es único y abstracto para todo tipo de actividades y para cualquier momento, sino que, por el contrario, sólo puede predicarse la razonabilidad respecto de un tipo de actividades y de un momento concreto.

**b).** Que a esa persona razonable deberán atribuírsele los conocimientos y las habilidades propias de los operadores que se dediquen a las mismas actividades que sean objeto de estudio <sup>62</sup>.

---

<sup>61</sup> Por ejemplo por constar en una carta o ser la práctica habitual entre las partes. En concreto los siguientes casos:

c). Finalmente, como el concepto de razonabilidad no es un concepto de carácter jurídico sino de carácter social, deben tenerse en cuenta siempre las circunstancias del caso concreto para determinar en cada supuesto el comportamiento que es razonable<sup>63</sup>.

## **7. INTEGRACIÓN DEL CONTRATO**

Las reglas relativas a la integración del contrato, es decir a fijar su contenido a falta de acuerdo de las partes, se recogen en el artículo 9 de la Convención que nos dice: *“Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.*

*Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”.*

### **7.1 Integración del contrato acudiendo a las prácticas que hayan establecido las partes entre sí.**

Aunque el concepto “prácticas” no se encuentra definido por la Convención, siguiendo la doctrina y la jurisprudencia, podemos definirla como aquella serie de conductas previas coetáneas y posteriores al contrato que *“[...] crean una expectativa sobre la que una persona razonable podría suponer que continuará la conducta anterior”*<sup>64</sup>.

### **7.2 Integración del contrato acudiendo a los usos a que hayan referido las partes.**

Como es obvio esto no se trata propiamente de una norma de integración del contrato, sino más bien de un reflejo del principio de autonomía de la voluntad de las partes del artículo 6 de la Convención.

---

- Caso “pantalones vaqueros”, “ex parte” “SARL Bri Production Bonaventure c. Société Pan African Export”, Cour d’appel de Grenoble, Sentencia de 22 de febrero de 1995 (publicada en Journal du Droit International, 1995, pgs. 636 y ss., CLOUT, núm. 154).

- Caso “Tomatopasta”, “Caiato c. Société Française du Factoring”, Cour d’appel de Grenoble, Sentencia de 13 de septiembre de 1995 (publicado en <http://gisgw3.1aw.pace.edu/cases/950913f2.html>; CLOUT, núm. 176).

<sup>62</sup> LÓPEZ LÓPEZ, Ángel: “Comentario al artículo 8”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 125.

(<sup>63</sup>Ver. pág. siguiente)

En cualquier caso el mayor problema que plantea este precepto es el relativo a la probanza de que las partes, en efecto, quisieron acogerse a un uso determinado, señalándose a este respecto por la jurisprudencia que el hecho de que las partes se acogieron a un uso determinado puede probarse por medio de presunciones <sup>65</sup>.

### ***7.3 Integración del contrato acudiendo a los usos que se conocían o debían conocer por las partes.***

Finalmente, para la integración del contrato deberemos aplicar al mismo los usos de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

La jurisprudencia en relación a esta cuestión ha sido muy escasa y, o no ha admitido la existencia de un uso del comercio internacional <sup>66</sup>, o bien, ha admitido la integración del contrato recurriendo a los usos locales o nacionales<sup>67</sup>.

## **IV. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.**

### **1. LA PROPUESTA DE CONTRATO Y LA OFERTA CONTRACTUAL**

El artículo 14 de la Convención dispone lo siguiente: *“La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá*

---

<sup>63</sup> Caso “rotativas”. OLG Celle, Sentencia de 24 de mayo de 1995 (publicado en <http://cisgw3.pace.law.edu/cases/950524g2.html>, CLOUT núm. 136).

<sup>64</sup> En la doctrina CALVO CARAVACA, Alfonso Luis: “Comentario al artículo 9”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 137; mientras que en la jurisprudencia Caso “Adamfi”; “ex parte” “Adamfi Video Production GMBH c. Alkotóck Studiósá Kisszövetkezet”, Fovárosi Biróság (Tribunal Municipal) de Budapest, Sentencia de 24 de marzo de 1992 (publicada en *Praxis des Internationalen Privat und-Verfahrensrecht*, 1993, pgs. 263 y ss., con comentario de VIDA, A., CLOUT, núm. 52).

<sup>65</sup> Caso “fibra artificial”, Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt, Sentencia de 21 de diciembre de 1992 (no publicado, CLOUT, núm 95).

<sup>66</sup> Caso “urea”, Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt, Sentencia de 3 de diciembre de 1997 (no publicado, CLOUT, núm. 221)

<sup>67</sup> Caso “amarillo veneciano”, OLG Graz, Sentencia de 9 de noviembre de 1995 (no publicado, CLOUT, núm. 175) y Caso “madera nigeriana”, OLG Colonia, Sentencia de 22 de febrero de 1994 (publicado en *Recht des Internationalen Wirtschaft*, 1994, pgs. 972 y ss., CLOUT, núm. 120).

*oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.*

*Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario”.*

Como se desprende de su redacción, la convención distingue lo que sería la mera propuesta de contratar de lo que es la oferta contractual propiamente dicha.

La propuesta contractual sería lo que vendría a constituir el género, es decir, aquellas declaraciones de voluntad que abren el camino de lo que conducirá posteriormente a la celebración de un contrato; mientras que la oferta contractual vendría a ser la especie, pues constituye una propuesta contractual que reúne unos requisitos muy concretos y muy determinados.

## **2. LA OFERTA CONTRACTUAL.**

De conformidad con el artículo 14 que acabamos de reproducir los requisitos para que una propuesta contractual se transforme en una oferta propiamente dicha a efectos de la Convención, son tres: el elemento volitivo consistente en la intención manifestada por el oferente de quedar vinculado por la oferta que acaba de formular; el elemento objetivo consistente en que esa oferta sea suficientemente precisa en relación con las mercaderías, su cantidad y su precio; y en tercer lugar lo que sería el elemento subjetivo consistente en que la oferta vaya dirigida a personas determinadas.

### ***2.1 Requisitos para la existencia de oferta.***

#### **2.1.1 El requisito volitivo**

La oferta es una declaración de voluntad por la que el oferente manifiesta su intención de lograr un contrato, con la precisión de que debe ser lo suficientemente seria para representar la voluntad del oferente de quedar vinculado con la simple aceptación de la contraparte para quedar perfeccionado el contrato.

Al final, determinar si la declaración del oferente alberga una verdadera voluntad de quedar obligado es una cuestión relativa a la interpretación que quedará sujeta a las concretas circunstancias que concurran en el caso concreto.

## 2.1.2 El requisito objetivo

Para que exista la oferta la Convención sólo exige que esta sea precisa, entendiendo por precisa que indique las mercaderías y expresa o tácitamente, señale la cantidad y el precio.

De la dicción del precepto queda claro que lo que siempre debe quedar expresamente determinado en el contrato son las mercaderías a que éste se refiere mientras que en relación al precio y la cantidad podemos encontrarnos ante diferentes situaciones:

**a).** Que el precio y la cantidad hayan quedado fijadas de forma expresa por las partes.

**b).** Que el precio y la cantidad no se haya fijado de forma expresa, pero las partes hayan fijado un criterio para la determinación de las mismas <sup>68</sup>.

**c).** Que habiéndose fijado las mercaderías de forma expresa, que la cantidad se haya fijado de forma tácita<sup>69</sup>.

**d).** También podría determinarse en función de los usos y las prácticas que venían siguiendo las partes.

**e).** En ausencia de tales usos y prácticas, la cantidad deberá determinarse con arreglo al principio de buena fe<sup>70</sup>.

**f).** Por lo que se refiere al supuesto en que el precio no haya sido determinado ni expresa ni implícitamente en el propio contrato y según las reglas que hayan convenido las partes, la Convención nos dice en su artículo 55 que *“cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento*

---

<sup>68</sup> En relación a la determinación de la cantidad la jurisprudencia ha sido bastante flexible al respecto y ha llegado a admitir como una oferta determinada expresiones como *“una gran cantidad de pieles, de calidad media o superior, a un precio entre 35 y 65 marcos alemanes”*, Caso *“pieles de chinchilla”*, Oberster Gerichtshof, Sentencia 10 de 10 de noviembre de 1994 (publicada en Zeitschrift für Rechtsvergleichung, 1995, pg. 9, CLOUT, núm 106).

En relación con la determinación del precio, la jurisprudencia consideró *“que una propuesta para la compra de componentes electrónicos, en la que se fijaba un precio determinado y se añadía que era revisable a la baja en función de la situación del mercado y si no había acuerdo sobre la variación a la alza o a la baja se estaría al precio determinado”* se consideró oferta, Caso *“Fauba France c. Fujitsu GmbH”*, Cour de Casation, Sentencia de 4 de enero de 1995.

<sup>69</sup> Por ejemplo, cuando las partes han convenido que el comprador adquiere la totalidad de la producción del vendedor o una cantidad variable en función de sus necesidades.

<sup>70</sup> PERALES VISCASILLAS, M.<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*. Valencia, 1996, pgs. 311 y 312.

*de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.*

Como podemos ver, el artículo 55 de la convención choca frontalmente con el del art. 14.1 de la misma que, como hemos visto, exige que para que una propuesta de contratar sea suficientemente precisa a los efectos de ser considerada oferta para la Convención deberá indicar *“las mercaderías y, expresa o tácitamente, se señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlo”*.

Pues bien, han sido tres las corrientes doctrinales que han intentado dar respuesta a esta contradicción, desde los que la consideran absolutamente insalvable <sup>71</sup>, hasta los que han intentado armonizar ambos preceptos en el sentido de que la determinación implícita del precio que exige el artículo 14.1 ya viene cumplimentada por el mandato contenido del artículo 55<sup>72</sup>, pasando por los que consideran que el art. 55 sólo es aplicable en aquellos casos en que no entre en juego el artículo 14 de la Convención<sup>73</sup>.

Pues bien, en el supuesto de abogar por la armonización de ambos preceptos, en caso de no existir un precio ni expresa ni tácitamente determinado por las partes en el contrato, se deberá recurrir a los criterios objetivos del artículo 55 de la Convención, lo que puede llevar a situaciones injustas la determinación *“del precio generalmente cobrado”* en los supuestos de que existan *“monopolios de facto o prácticas concertadas”*, ya que la Convención no ha otorgado la posibilidad de que sean los Tribunales los que, llegado el caso, puedan moderar los precios en el supuesto de que fueran irracionales<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> COTINO, Gastone: *“La posizione del compratore”*, AA VV, *La vendita internazionale (Asti Del Convegno di Studio de Santa Margherita Ligure)*. Milán, 1981, pág. 153.

<sup>72</sup> Entre muchos otros, DIEZ-PICAZO, Luis: *“Comentario al artículo 14”*, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 168.

<sup>73</sup> PLANTARD, Jean Pierre: *Un Nouveau droit uniforme de la vente internationale: La Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, Journal du Droit International, 1998, pg. 311 y ss., en concr., pgs. 347 y 348.

<sup>74</sup> TALLON, Denis: *“The buyer’s obligations under the Convention on contracts for the International Sale Of Goods”* en GALSTON/SMIT (coords.), *International Sales*. Nueva York, 1984, pgs. 7/14.

<sup>75</sup> BONELL, Michael Joachim: *La nouvelle Convention des Nations-unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, Droit et PPractique du Commerce International, 1981, págs. 7 y ss., en concreto, pg. 25.

<sup>76</sup> Caso *“Pratt & Wihtney c. Malev”*, Tribunal Supremo de la república de Hungría (Legfelsobb Bíróság), Sentencia de 25 de septiembre de 1992, (CLOUT, núm. 53).

<sup>77</sup> Caso *“manufactura”*, Bezirksgericht St. Gallen, Sentencia de 3 de julio de 1997 (no publicado, CLOUT, núm. 215).

Asimismo, la única excepción al principio general que hemos venido exponiendo, debiendo aplicar las reglas relativas a la nulidad del contrato por indeterminación del precio, en aquellos supuestos en que el comprador tiene su establecimiento en un estado que sólo haya ratificado la Parte III de la Convención y no la Parte II, puesto que en este caso no podría evitarse aplicar su Derecho interno en aquellas materias relativas a la validez del contrato<sup>75</sup>.

Finalmente, la respuesta que ha dado la jurisprudencia a la contradicción entre los artículos 55 y 14 de la convención ha sido vacilante. En efecto, mientras que en un principio optaron por entender que la determinación del precio era necesaria para entender perfeccionada la oferta<sup>76</sup>; en la jurisprudencia más reciente se han pronunciado en el sentido de armonizar ambos preceptos<sup>77</sup>.

### **2.1.3 El requisito subjetivo**

Como hemos visto anteriormente, para que una propuesta para contratar sea considerada oferta, la misma debe ir dirigida a personas determinadas.

En el supuesto de que esta no se dirija a personas determinadas, el artículo 14. 2 de la convención prevé que toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

El problema más importante que se plantea llegados a este punto es lo que se considera “personas determinadas” a efectos de la Convención.

En cuanto al término personas es el que menos problemas plantea para su determinación pues viene referido tanto a personas físicas como a personas jurídicas.

Mientras que por lo que se refiere al término determinadas, debemos tener en cuenta que no sólo abarca aquellos supuestos en que se han indicado todos los datos precisos para identificar al destinatario, sino también en aquellos supuestos que la determinación no sea inequívoca <sup>78</sup>, por lo que el destinatario resulte identificable.

## **2.2 La efectividad de la oferta**

Quando nos referimos a la efectividad de la oferta, nos estamos refiriendo a aquellas cuestiones relativas al momento en que la oferta empieza

---

<sup>78</sup> PERALES VISCASILLAS, M.<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato de compraventa internacional*. Valencia, 1996, pg. 288.



a producir sus efectos, hasta cuándo puede ser retirada, hasta cuándo puede ser revocada y cuándo la misma se considera extinguida.

Los preceptos de la Convención de Viena de 1980 que responden a las cuestiones antes planteadas son los artículos 15, el 16 y el 17.

### **2.2.1 Momento en que la oferta empieza a producir sus efectos.**

De conformidad con lo prevenido en el artículo 15 de la Convención *“la oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario”*.

En cuanto al momento en que la convención considera que la declaración de voluntad ha llegado a su destinatario, es el artículo 24 de la convención el que nos da la respuesta a esta cuestión, cuando dice *“[...] la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual”*.

Como se puede observar, la convención ha optado por el sistema de recepción para determinar el momento en que produce efectos la oferta que se ha realizado <sup>79</sup>.

### **2.2.2 Momento límite para retirar la oferta.**

De conformidad con lo prevenido en el artículo 15.2 de la Convención *“la oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta”*.

A efectos de la Convención el término retirada (que no podemos confundirla con la revocación regulada en el art. 16 de la misma) abarca aquella declaración de voluntad del oferente tendente a dejar sin efecto la anterior declaración de oferta, todavía no efectiva. Es decir, solo procedería la retirada en el periodo que media entre el envío de la misma y su recepción por el destinatario<sup>80</sup>.

Resulta obvio que no se podrán retirar aquéllas ofertas realizadas a través de un medio de comunicación instantáneo, pues no existe ningún

---

<sup>79</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al art. 24”, en DIEZ-PICAZO (Coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, 1998, pg. 204.

<sup>80</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al art. 16”, en DIEZ-PICAZO (Coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, 1998, pg. 172.

<sup>81</sup> PERALES VISCASILLAS, M<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato en la compraventa internacional*. Valencia, 1996, pg. 381.

tiempo entre el momento en que se envía la oferta y el momento en que se recibe la misma<sup>81</sup>.

### 2.2.3 Momento en que cabe la revocación de la oferta.

De conformidad con el artículo 16.1 de la Convención *“la oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación”*.

Como puede observarse, rige el principio general de la “libre revocabilidad de la oferta”, reconociendo al oferente la posibilidad, por medio de una nueva declaración de voluntad de impedir o frustrar el despliegue de los efectos jurídicos de la oferta.

En cuanto al límite temporal de la revocación, a diferencia del supuesto de la retirada en que opta por la recepción, la Convención ha optado por el sistema de la emisión, por lo que la oferta podrá revocarse antes de que el destinatario haya enviado la aceptación.

A continuación, el propio artículo 16 de la Convención en su apartado segundo dispone que *“sin embargo, la oferta no podrá revocarse: a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta”*.

Como vemos se recogen tres excepciones diferentes al principio de la libre revocabilidad de la aceptación:

**a). Que se indique que la misma es irrevocable.** En este sentido será suficiente que se deje claro al destinatario que la oferta formulada no será revocada en un plazo determinado.

Mayores problemas plantea el supuesto en que se formula la oferta como irrevocable sin indicar el plazo que durará esa irrevocabilidad, lo que ha llevado a la doctrina a aplicar por analogía el plazo del artículo 18.2 de la Convención, fijándose con arreglo al estándar de la razonabilidad en función de las circunstancias del caso concreto <sup>82</sup>.

---

<sup>82</sup> PERALES VISCASILLAS, M<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato en la compraventa internacional*. Valencia, pg. 426.

<sup>83</sup> Caso “láminas de metal FOB Rostock”, Laudo Arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena, de 15 de junio de 1994 (no publicado, CLOUT, núm. 94).

<sup>84</sup> PERALES VISCASILLAS, M<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato en la compraventa internacional*. Valencia, pg. 457 y ss.

**b). Que en la oferta se haya señalado expresamente un plazo para la aceptación.** Si bien, no es suficiente para considerarla irrevocable con que se haya fijado un plazo para la aceptación, sino que de la oferta debe colegirse una voluntad de firmeza de la oferta.

**c). Que el destinatario pueda razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.**

Este último supuesto, como ha señalado la jurisprudencia, tiene como finalidad aplicar el principio de prohibición de las partes de ir contra sus propios actos (en nuestro ordenamiento jurídico sería lo que se conoce como la “doctrina de los actos propios”)<sup>83</sup>.

Para la apreciación de esta causa de irrevocabilidad de la oferta deben concurrir necesariamente dos circunstancias, primero que las declaraciones o comportamientos del oferente sean susceptibles de generar expectativa en el receptor de la oferta, y segundo que dichas expectativas se hayan exteriorizado por medio de una actuación positiva y fácilmente demostrable.

Finalmente, señalados los supuestos de irrevocabilidad de la oferta, conviene analizar brevemente lo que ocurre cuando una oferta irrevocable es revocada. Pues bien, dados los términos tan taxativos usados por el artículo 16.2 de la Convención, el destinatario de la oferta puede optar entre aceptar la oferta exigiendo el cumplimiento forzoso del contrato (usando a tales efectos las acciones que le concede la Convención), o bien no aceptarla y solicitar las correspondiente responsabilidad por “*culpa in contrahendo*”<sup>84</sup> (por medio de las acciones internas de cada Estado pues las acciones reguladas en la convención sólo se aplican al incumplimiento contractual y no al precontractual<sup>85</sup>).

#### **2.2.4 Momento de extinción de la oferta.**

Esta cuestión se halla regulada por la Convención en el artículo 17 de la misma, que nos dice que “*la oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente*”.

Como resulta obvio de la propia dicción del precepto, éste regula el rechazo de la oferta como un supuesto básico de extinción de la oferta.

El rechazo de la oferta sería la declaración de voluntad del destinatario tendente a manifestar que rehúsa aceptarla. Este rechazo puede ser expreso, tácito o por actos concluyentes y produce efectos desde el momento en que llega al oferente (por lo que hasta ese momento puede retirarse el rechazo).

Este rechazo extinguiría la oferta hasta en los supuestos en que la misma se ha configurado como irrevocable <sup>86</sup>.

Finalmente, además del rechazo de la oferta, podemos considerar como causas de extinción de misma siguiendo a la PERALES VISCASILLAS<sup>87</sup>, las siguientes: la retirada y revocación de la oferta por parte del oferente (arts. 15 y 16 de la Convención); la contraoferta (art. 19 de la Convención); el silencio y la inacción del destinatario cuando no pueda reputarse como aceptación (art. 18.1 de la Convención); y el transcurso del plazo de vigencia de la propuesta (art. 18.2 de la Convención).

### 3. LA ACEPTACIÓN DE LA OFERTA

La Convención regula la aceptación, de forma paralela a la oferta, en los artículos 18 a 23, en los que después de definirla y fijar sus requisitos formales, temporales y materiales, concluye señalando sus efectos (perfección del contrato) y el truncamiento de los mismos derivados de su retiro.

#### 3.1 *Concepto de aceptación*

De conformidad con lo prevenido en el artículo 18 de la Convención, *“toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación”*. Asimismo, indica expresamente a continuación que *“el silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación”*.

Como se desprende de la dicción literal del precepto enunciado, la aceptación debe consistir en una declaración o acto que contenga una asentimiento a la oferta y que corresponda con ella. Quedan fuera todas aquellas declaraciones de voluntad que tan solo manifiesten el mero interés por un oferta o su acuse de recibo.

La aceptación de la oferta puede formalizarse de forma expresa o tácita por medio de la ejecución de determinados actos que signifiquen, desde un punto de vista objetivo, la aceptación (en este sentido el propio artículo 18.3 otorga el carácter de aceptación al hecho de que se expidan las mercancías y se pague su precio) <sup>88</sup>.

---

<sup>85</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 50.

<sup>86</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 50.

<sup>87</sup>PERALES VISCASILLAS, M<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato en la compraventa internacional*. Valencia, pg. 464 y 465.

<sup>88</sup> En este sentido en la jurisprudencia podemos señalar el Caso “cóctel de frutas”, “ex parte” “Conservas La Costeña, SA” c. “Lanín SA” y “Agroindustrial”, COMPROPREX (Comisión para protección del comercio exterior de México), Laudo Arbitral de 29 de abril de 1996 (publicado en <http://www.law.pace.edu/cases/960429m1.html>).

<sup>89</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al art. 18” en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 185, ha señalado como fundamento de la exclusión

En la línea contraria a lo que acabamos de desarrollar, como hemos podido ver, la propia convención excluye el silencio como medio de aceptación<sup>89</sup>.

A pesar de la exclusión del silencio como medio de aceptación de la oferta, debemos poner de relieve que dicha regla del art. 18.1 *in fine* de la Convención no es absoluta, sino que la jurisprudencia ha señalado que admite excepciones que conllevarán a que en determinados casos (al amparo de los arts. 7, 8 y 9 de la Convención) esos comportamientos omisivos puedan ser considerados aceptación a los efectos de la Convención<sup>90</sup>.

En la última línea apuntada, la jurisprudencia también ha aplicado la excepción a la exclusión del silencio como medio de aceptación en supuestos en que ese silencio era considerado aceptación en el sector concreto a que se refiriera<sup>91</sup>.

El problema que ha planteado exceptuar por parte de los Tribunales el principio de la exclusión del silencio como medio de aceptación de la oferta, ha sido que en algunas ocasiones se le ha dotado de tal amplitud que se han introducido supuestos de silencio en los que no se permitía deducir que existiera un verdadero caso de aceptación<sup>92</sup>.

Finalmente, cuando nos encontramos ante un caso de aceptación tácita, como aceptación que es, deberá ponerse en conocimiento del oferente para que produzca sus efectos, sin perjuicio de la excepción que recoge el artículo 18.3 a este respecto que permite que determinados actos de ejecución se consideren aceptación sin necesidad de comunicárselos al oferente si ello resulta de la oferta, de las prácticas que hayan establecido las partes entre sí o de los usos aplicables al ramo de que se trate.

---

del silencio como medio de aceptación por parte de la convención que “[...] *el silencio es una actitud que no posee ninguna significación objetiva. El que guarda silencio, no declara nada y no puede decirse que manifieste una voluntad negocial*”.

<sup>90</sup> En la jurisprudencia Caso “Hughes c. Tecnocontact”, Cour Cassation, Sentencia de 27 de enero de 1998 (publicado en DALLOZ, núm. 34, 1998, pgs. 312 y ss., con comentario de WITZ, Claude CLOUT, núm 224), confirmatoria de la Sentencia dictada por la Cour d’appel de Versailles de 19 de abril de 1995.

<sup>91</sup> Caso “Mainschiffarhts-Genossenschaft eV c. Les Gravihres Rhénanes SARL”, Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, Sentencia de 20 de febrero de 1997 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220eu>).

(<sup>92</sup> Ver pg. siguiente)

<sup>92</sup> Concretamente son relevantes dos casos: el Caso “trío”, Landgericht Krefeld, Sentencia de 24 de noviembre de 1992 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921124g.1.html>) y el Caso “madera nigeriana”, OLG Colonia, Sentencia de 22 de febrero de 1994 (publicado en *Recht des Internationalen Wirtschaft*, 1994, pgs. 972 y ss., CLOUT, núm. 120).

### 3.2 Momento de aceptación

Para que produzca sus efectos la aceptación debe realizarse antes de que la oferta haya caducado o deba considerarse caducada por el transcurso del tiempo.

A este respecto, el art. 18 de la Convención, dispone *“Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.”*

*La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.*

*No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente”.*

Como podemos ver, de conformidad con el art. 18 de la Convención se admiten tres posibilidades diferentes:

**a). Que en la oferta se haya fijado un plazo de aceptación,** la misma debe realizarse dentro de dicho plazo, en el bien entendido que, de conformidad con lo prevenido en el art. 18.2 de la Convención, la aceptación debe llegar dentro de dicho plazo al oferente.

A pesar de ello, el artículo 21 de la Convención permite dar eficacia a las aceptaciones tardías si el oferente así lo decide comunicándoselo verbalmente o por escrito en tal sentido; si se producen perturbaciones en la transmisión de la aceptación, que de no haber existido, hubieran permitido que llegaran en plazo, sin perjuicio de que en este último supuesto el oferente se desligue de la oferta informando verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o enviándole una comunicación en tal sentido.

Este plazo para la aceptación es válido tanto si está perfectamente determinado, como si es meramente determinable en base a la producción de un evento futuro y cierto (nunca futuro e incierto, porque nos encontraríamos en el supuesto de ausencia de señalamiento de plazo). Es más, nada impide al

oferente extender el plazo si lo estima conveniente, pero nunca acortarlo por aplicación del principio de buena fe.

Asimismo, el art. 20 de la convención fija una serie de reglas para resolver los problemas que se hayan planteado por las partes en la interpretación de los plazos fijados por estas.

Dichas reglas son las siguientes: *“El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.*

*Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente”.*

**b). Que la oferta no señale plazo de aceptación.** En este caso, tal como queda precisado en el artículo 18 de la Convención, la aceptación debe llegar al oferente dentro de un plazo “razonable”.

Como no puede ser de otro modo, la determinación de esta “razonabilidad” se hará a través de las reglas de la diligencia y de la buena fe, teniendo en cuenta los propios criterios del artículo 18, es decir, por un lado “las circunstancias de la transacción” o “la urgencia del contrato”, y por otro, el medio de comunicación utilizado por el oferente.

**c). Que la oferta se haya realizado verbalmente.** Para estos supuestos la propia convención ha resuelto en el art. 18 que la aceptación debe ser inmediata, a menos que de las circunstancias resultase otra cosa

Estas circunstancias pueden venir referidas tanto a los usos y prácticas establecidos entre las partes, o por otro lado, como es más común, al establecimiento de un plazo para contestar la oferta.

Se define la oferta verbal como aquella realizada por cualquier medio que no deje constancia escrita y que además sea instantáneo.

### ***3.3 Requisitos de la aceptación de la oferta***

La convención regula los requisitos materiales de la aceptación en el art. 19, que dice: *“La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que*

*contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.*

*No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.*

*Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta”.*

Como podemos ver en el mismo se establece una regla general, una excepción a la misma y una disposición interpretativa de la regla general.

### **3.3.1 La regla general**

La regla general contenida en el art. 19 de la Convención, es el “principio de concordancia exacta entre la oferta y la aceptación” (o lo que en la Common Law se conoce como la regla del espejo -“*the mirror mirage rule*”). La aceptación debe coincidir con la oferta en todos sus términos.

Si los términos de la aceptación no son los mismos que los de la oferta, el contrato no se perfecciona, hace que la oferta se extinga, o hace que nazca lo que se conoce como contraoferta que permite al oferente primitivo aceptar la contraoferta en los términos del artículo 18 de la Convención.

### **3.3.2 La aceptación con modificaciones**

La respuesta que da la Convención a esta situación se halla en el art. 19.2 de la misma. El referido precepto exige para su aplicación el cumplimiento de tres requisitos:

- a). Que se trate de una respuesta a la oferta.**
- b). Que pretenda ser una aceptación a la misma.**



c). Que esa respuesta a la oferta que pretenda ser una aceptación, **contenga modificaciones a la oferta o adiciones a ella**, que sean de fondo (no vale que sean, por ejemplo, divergencias lingüísticas) Una adición existirá cuando se introduzcan reglas contractuales sobre materias no cubiertas por la oferta y una modificación cuando se dé a determinados elementos contractuales un contenido o una regulación distintos de los previstos en la oferta.

### 3.3.3 La sustancialidad de las modificaciones

Dicha materia se regula en el art. 19 de la Convención que dice: *“La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.*

*No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.*

*Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta”.*

Como se puede observar el referido precepto establece unos efectos jurídicos diferentes según se trate de una modificación sustancial o no sustancial. Mientras las primeras constituyen una contraoferta, las segundas salvo que el oferente se oponga a ellas, pasan a formar parte del contenido del contrato.

#### 3.3.3.1 Las modificaciones sustanciales

Sentado lo anterior el problema básico que se plantea es responder a la cuestión de cuándo una modificación se considera sustancial de cuando no lo es. La Convención señala una serie de ejemplos de modificaciones sustanciales que han sido modulados por la jurisprudencia <sup>93</sup>.

---

<sup>93</sup> Entre otros muchos ejemplos, la jurisprudencia ha entendido que había modificación sustancial en el Caso “tocino I”, OLG Hamm, 20 de septiembre de 1992 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/57.htm>).

Asimismo, ha considerado que no existía esa modificación sustancial e el Caso “cerámica decorativa”, Landgericht Baden-Baden, Sentencia de 14 de agosto de 1991 (publicado en <http://cisgw3.1aw.pace.edu/cases/910814gl.html>, CLOUT NÚM. 50).

A este respecto, podemos señalar con carácter general que los Tribunales han venido realizando una interpretación restrictiva de lo que debe entenderse como modificación o adición sustancial.

### 3.3.3.2 *Las modificaciones no sustanciales.*

Cuando el oferente se encuentra ante una modificación que no sea sustancial, conforme a la dicción literal del art. 19 de la Convención pueden darse varias situaciones, que el oferente puede no decir nada, por lo que las modificaciones quedan incorporadas al contrato, o puede objetar a las mismas, en cuyo caso no queda perfeccionado el contrato.

### 3.3.4. **La retirada de la aceptación.**

Se halla regulada en el art. 22 de la Convención, que dice: *“La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento”*.

Como puede observarse la Convención hace referencia al término retirar y no revocar, pues solo cabe que la aceptación se retire antes de que produzca efectos<sup>94</sup>. En coherencia con lo anterior solo cabe retirar la aceptación antes de que llegue al oferente, por lo que no será posible el retiro de la aceptación cuando se utilicen medios de comunicación instantáneos.

## 4. LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO

La perfección del contrato se regula en art. 23 de la Convención que dice: *“El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención”*.

En relación a este precepto gran parte de la doctrina ha señalado que tiene un carácter irrelevante pues su propio contenido se deduce de la reglamentación anterior<sup>95</sup>, sin embargo el precepto puede ser útil pues el momento de perfección del contrato tiene una vital importancia para la aplicación de numerosos preceptos de la Convención <sup>96</sup>.

---

<sup>94</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: “Comentario al art. 22”, en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, pg. 192.

<sup>95</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al art. 19”, en DIEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 201.

<sup>96</sup> Arts. 42, 55, 68, 78 y 79 de la Convención.

<sup>97</sup>

<sup>98</sup> Caso “Pratt & Whitney c. Malev”, Sentencia de la Metropolitan Court of Budapest, núm. 3 G.50. 289/1991/32 (publicada en inglés en *Journal of Law and Commerce*, núm. 13, 1993, pgs. 49

Este artículo 23 sólo adquiere relevancia en aquellos contratos en que ha mediado un periodo de tiempo entre la emisión de la oferta y la aceptación de la misma. En caso contrario no sería aplicable<sup>97</sup>.

En relación a la perfección del contrato, podemos observar que la Convención no hace mención alguna a que las partes sometan el mismo a condición suspensiva ni los supuestos en que es necesaria la aprobación de terceras persona o de la administración de los Estados.

En relación a las condiciones suspensivas la jurisprudencia ha interpretado que afectan a las prestaciones pero no al contrato, pues desde que concurren la oferta y la aceptación el mismo se ha perfeccionado<sup>98</sup>.

Finalmente la Convención no regula el lugar de perfección del contrato, que para un sector doctrinal es aquel en que se produce la efectividad de la aceptación<sup>99</sup>, mientras que para el otro sector ha de estarse a lo regulado por el Derecho Internacional Privado<sup>100</sup>.

## 5. MODIFICACIÓN Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO.

La modificación y extinción del contrato quedan reguladas en el art. 29 de la Convención, que dice: *“El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.*

*Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos”.*

El referido precepto propugna el principio de libertad de las partes para modificar o extinguir el contrato en cualquier momento, si bien este principio no tiene un carácter absoluto. De un lado, se halla limitado por el principio general de la buena fe, y el segundo que en determinados supuestos deba realizarse dicha modificación o extinción por escrito<sup>101</sup>.

---

y ss). SCHLECHTRIEM, Peter: “Comentario al art. 23, en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, pg. 195.

<sup>99</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: “Comentario al art. 23, en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, pg. 195.

<sup>100</sup> DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al art. 23”, en DIEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 203.

<sup>101</sup> Concretamente los arts. 12 en relación con el art. 96 y el artículo 29.2.

## **V- OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

### **1. CUESTIONES GENERALES. LAS COMUNICACIONES DE LAS PARTES, EL CONCEPTO DE INCUMPLIMIENTO Y EL INCUMPLIMIENTO EN FORMA ESPECÍFICA.**

#### **1.1. *Las comunicaciones de las partes***

La regla general se regula en el art. 27 de la Convención que dispone: *“Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación”.*

Como se desprende del precepto las comunicaciones de las partes se rigen por el principio de la emisión. Los requisitos para que el riesgo de la emisión recaiga sobre el emisor son dos. El primero, que la comunicación se haya emitido efectivamente y, segundo que se haya realizado a través de un medio adecuado a las circunstancias.

Este principio de la emisión implica que toda notificación de una parte es efectiva desde que la emite. Aunque la Convención guarda silencio sobre el contenido de las comunicaciones no cabe duda que han de ser comprensibles y serán interpretadas por las reglas de los arts. 8 y 9 de la Convención. Finalmente, en cuanto a la forma rige el principio consensualista admitiéndose incluso las comunicaciones orales con los especiales riesgos en cuanto a la prueba.

Asimismo, el principio de emisión no tiene carácter absoluto sino que conoce excepciones como son las disposiciones expresas en contrario que existan en la propia Convención (arts. 47.2, 48.4, 63.2 y 79.4).

Finalmente, conviene mencionar que el art. 26 de la Convención contempla especialmente la declaración de resolución de contrato: *“La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte”.*

#### **1.2 *El concepto de incumplimiento esencial.***

La Convención con su art. 25 persigue reducir el número de supuestos en los que cabe la resolución del contrato o la devolución de las mercaderías pues solo cabe la resolución del contrato cuando la parte incumplidora ha incurrido en un incumplimiento esencial.

Así el art. 25 dispone: *“El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”*.

Los requisitos que exige este precepto son dos:

**a).** El incumplimiento debe privar sustancialmente al perjudicado de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato. La doctrina se halla dividida entre los defensores del criterio subjetivo y los del criterio objetivo a la hora de dotar de significado al término “sustancial”.

**b).** Los efectos del incumplimiento deben ser imprevisibles.

La jurisprudencia recurriendo al caso concreto ha ido fijando en cada supuesto cuándo nos encontramos ante un caso de incumplimiento (estableciéndose un primer grupo en relación al incumplimiento de una obligación impuesta de forma indubitada y un segundo grupo cuando las mercaderías presentan una serie de defectos que hacen que no sean susceptibles de reventa en el mercado).

### **1.3 El cumplimiento en forma específica.**

El mismo se regula en el art. 28 que dice: *“Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención”*.

Como se desprende de su redacción se conceden una serie de acciones al comprador y al vendedor. El primero puede ejercitar la acción para exigir la entrega de las mercaderías, la entrega de los documentos, la transmisión de la propiedad, puede solicitar la entrega de mercaderías en sustitución o la subsanación de los defectos, y puede exigir el cumplimiento de las obligaciones accesorias. El segundo puede ejercitar la acción de recepción de mercaderías, la acción para exigir el cumplimiento de las obligaciones accesorias que se hubiesen pactado en el contrato.

## **2.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR**

Con carácter general las obligaciones del vendedor son tres y se regulan en el art. 30 de la Convención que dice: *“El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”*.

### **2.1 *Obligación de entregar las mercaderías***

Partiendo de la primitiva definición de compraventa consistente en entrega de cosa a cambio de precio, la obligación, que a priori, debe entenderse más obvia es la de la entrega de la mercadería.

El concepto de entrega y las obligaciones que de él se desprenden es fundamental para la concreción del momento del pago del precio y la consiguiente transmisión de los riesgos, pero implícitamente aparece enmascarada, como veremos con más detalle en adelante, la obligación del comprador de atender la recepción de la entrega.

Ya en 1939 la UNIDROIT definió la entrega de mercaderías como *“la ejecución de los actos que incumben al vendedor para hacer posible la transmisión de la cosa al comprador”*.

En el análisis de las disposiciones relativas a las obligaciones del vendedor (arts. 31 y ss) se puede descubrir que la Convención, a pesar de intentar romper con los vínculos del Common Law no lo consigue.

Al margen que la enunciación de las obligaciones del vendedor sea absolutamente simple, consistente y exhaustiva, la pieza clave de la delimitación de sus deberes es *“la entrega de las mercaderías”*, con la excepción de aquellos supuestos en que la existencia de un impedimento ajeno a la voluntad del vendedor hiciese imposible la efectiva entrega. Dicha regulación y su estructuración se ha afirmado que conforman uno de los aspectos más destacados.

La diferencia entre la entrega como *“dación de la cosa conforme a contrato”* o, por otro lado, como *“la puesta a disposición del comprador”* no fue en el momento de su debate cuestión pacífica (si bien ahora parece algo superada), optándose en la Convención por la segunda opción, eliminando así el requisito de la entrega física de la posesión y el control de la cosa como criterios constitutivos de la obligación de la entrega.

La consecuencia de todo ello radica en que salvo en determinados casos expresamente regulados, el vendedor queda obligado a poner las mercaderías a disposición del comprador, llevando a cabo toda acción posible e

imprescindible para la entrega, es decir, no será necesario que se ponga la mercadería en poder y posesión, sino que el vendedor deberá tener la mercancía a disposición del comprador, pudiendo éste llevarse consigo las mercaderías sin necesidad de ulteriores actuaciones. La doctrina también entiende que por exigencias del principio de buena fe, tan presente en las relaciones negociales, el vendedor deberá notificar al comprador, por cualquier medio eficaz al alcance, cuándo las mercaderías se encuentran a disposición del mismo siendo posible ya su retirada.

Es interesante destacar que la Convención no identifica la entrega con la transmisión del riesgo, optando por la visión propuesta en el UCC, distinguiendo entre ventas directas y ventas con entrega indirecta; de esta forma quedando vinculada a determinados hechos materiales realizados por el vendedor en fase de cumplimiento del contrato. Por todo lo cual, la transmisión del riesgo pasa a tener una regulación específica en la Convención en sus arts. 67 y ss.

### **2.1.1. Momento y lugar de la entrega.**

Aspecto importante a tener en cuenta, en el contexto de la entrega de las mercaderías como obligación del vendedor, será el momento a partir del cual se considera efectuada la entrega.

A este respecto el art. 31.a) de la Convención determina que cuando para la compraventa se precise porteador (modalidad de *entrega indirecta* que representa la mayoritaria en el tráfico jurídico comercial) y no exista obligación del vendedor de realizar la entrega en otro lado, será en el momento de la puesta a disposición de éste cuando se perfeccione la misma.

Actualmente es muy habitual establecer contractualmente la obligación de la puesta a disposición de las mercaderías en favor del porteador, añadiendo el compromiso de realizar la entrega en un lugar determinado fuera de su propio establecimiento, lo que supondría la no aplicación del art. 31.a) mencionado.

También merece la pena destacar que el comprador puede designar de forma unilateral a un tercero para la recepción de la mercadería donde radique su establecimiento siempre que por ello no produzca gastos a la contraparte. Sin embargo, a estos efectos no podemos perder de vista que la puesta a disposición de las mercaderías en un lugar distinto del señalado por el art. 31 no se considera entrega a los efectos de la Convención<sup>102</sup>.

Cuando en el propio contrato de compraventa no aparezca señalado un lugar concreto de entrega, el vendedor podrá proceder a expedir la

---

<sup>102</sup> WILHELM, Georg: UN-Kaufrecht, Viena 1993, pág. 13: " Eine Leistung am falschen Ort ist keine Lieferung.

mercadería de forma que ésta sea entregada en el lugar de establecimiento del comprador, en los términos previstos.

Asimismo, será necesario establecer cuándo se ha de cumplir la obligación de la entrega, o lo que es lo mismo, desde cuando es exigible el cumplimiento, pues en el tráfico comercial internacional, lo más habitual es que no se determine el cumplimiento de las obligaciones simultáneamente a la firma.

A estos efectos, el art. 33 viene a limar este detalle, estableciendo que cuando se fije o pueda determinarse la fecha (entendiéndose como tal el día preciso), obviamente será en esa fecha cuando sea exigible el cumplimiento<sup>103</sup>; si en lugar de hablarse de fechas se hace de plazos (creando de esta forma un periodo entre dos fechas) el cumplimiento será exigible en cualquier momento del mismo; y, finalmente también puede determinarse fijando sólo el término final, por lo que quedará facultado el vendedor a hacer la entrega desde el mismo momento de la celebración del contrato, y a más tardar en esa fecha.

Como a toda obligación le viene ligado un momento para su cumplimiento, para poder cumplir con la obligación de puesta a disposición del comprador de la mercadería si ésta debe ir acompañada de documentación, ésta deberá ser entregada antes de que expire el plazo de entrega. Se considera que un retraso mínimo no representa un incumplimiento esencial, pero la no entrega de los documentos precisos para obtener la posesión de la mercancía, desemboca en el nacimiento de la potestad del comprador para ejercitar las acciones legales pertinentes, tales como la resolución del contrato y la indemnización por daños y perjuicios.

## ***2.2 Obligación de transmitir la propiedad de las mercaderías.***

La entrega de la mercadería pretende transmitir la propiedad del bien, otro requisito básico de cualquier contrato de compraventa, ahora bien en absoluto establece, la Convención el cauce jurídico-real a través del cual la propiedad deba ser transmitida, remitiendo por tanto para ello a las normas del Derecho interno correspondiente.

Esto es así, tal y como pone de relieve el profesor ALCOVER GARAU, debido a que pretender establecer, a través de la Convención, un Derecho uniforme para fijar el momento en que tiene lugar la transmisión de la propiedad, teniendo en cuenta, la disparidad de criterios al respecto en los ordenamientos de las diferentes naciones, sería un equívoco.

---

<sup>103</sup> De esta manera ejemplos como “el 10 de marzo del 2010”, “dos meses antes de Pascua”, “el primer día laborable de cada mes”, serán aceptados como fechas correctas, por no atentar contra la seguridad razonable haciéndose posible su cumplimiento.



## **2.3 Obligación de entregar los documentos relacionados con las mercaderías.**

El vendedor puede estar obligado, por razón de la concreta naturaleza de las mercaderías objeto de la compraventa internacional correspondiente, a la entrega *de cualesquiera documentos relacionados* (con las mercaderías).

Tiene sentido pensar, que el vínculo “relacionados” que establece la Convención, se refiere a que tiene que tender a otorgar el control de la mercadería al comprador, esto es, consolidar la disposición de éste. Por tanto, pueden considerarse como tal, sin ser ni mucho menos una enumeración exhaustiva, el conocimiento de embarque, la póliza de carga, las facturas, el resguardo de depósito en almacenes, la póliza de seguro de transporte y los certificados de origen.

En la reglamentación de los *INCOTERMS*, instrumento de uso mayoritario en esta materia, se incluyen los documentos concretos que en cada caso habrán de ser entregados<sup>104</sup>, sin que eso suponga obstáculo para que, a requerimiento del comprador, el vendedor preste cuanta ayuda sea posible para la obtención de cualquier otro documento imprescindible en el país de embarque y/o de origen en aras de la exitosa consecución de la operación.

Toda interpretación sobre los documentos que deberán ser entregados por el vendedor, en lo no regulado por el contrato deberá entenderse desde el prisma de la buena fe, favoreciendo toda colaboración entre las partes para asegurar el buen fin.

El lugar correspondiente en el que proceder a la entrega documental referida, estará muy condicionado por la modalidad de pago del precio convenido. Una fórmula muy recurrida es la del crédito documentario, a través de la cual el vendedor deberá presentar la documentación en el banco acreditante u oficina por éste asignada. Si, por el contrario, se opta por la modalidad de caja contra documentos, será requisito que el vendedor entregue los documentos en el establecimiento del comprador. También es frecuente que se utilice a los bancos como establecimientos auxiliares, por supuesto, en estos casos ha de mediar pacto entre las partes.

En ese caso, habrá que diferenciar aquellos contratos cuyo cumplimiento requiere que la mercadería (y la documentación) sea transportada, en cuyo caso el cumplimiento se llevaría a cabo con la remisión de la documentación por los medios ordinarios y razonables. Y por el contrario, en el caso de que se opte por la puesta a disposición de las mercaderías, en los términos de art. 31

---

<sup>104</sup> Por ejemplo, *Incoterms* CIF A.7 prevé entregar junto a una carta de porte limpia, el recibo de las mercaderías embarcadas y una póliza de seguros, y en el caso de *Incoterms* CIF A.12 incluye además el certificado consular y el denominado “recibo consular”.

b) y c) de la Convención vendrá ligada a la obligación de poner a disposición la mercadería si el documento es requisito para que el comprador pueda disponer de la misma.

## **2.4 La conformidad de las mercaderías.**

La entrega de las mercaderías está sujeta a ciertos requisitos para su conformidad, y lógicamente se hará necesario adecuarse a la cantidad, calidad y tipo, envase y embalaje convenidos.

La Convención precisa que la conformidad de la mercancía es responsabilidad del vendedor. A diferencia de su antecesora LUVI, la Convención distingue entre la falta de entrega y la falta de conformidad.

El problema de la falta de conformidad material incide de forma diferente en cada uno de los ordenamientos autónomos, pues cada uno dispone de figuras diferentes con acciones diferentes, ofreciendo enorme terreno para el arbitrio judicial. Ahora bien, cada una de estas figuras tiene que ser objeto de una mínima solución homogénea para aportar a estas especiales situaciones cierta seguridad jurídica y posibilitar la consecución del buen fin de la compraventa.

Una de estas especiales situaciones sería la falta de conformidad por causa de error en la formación del contrato, si bien, se plantea el problema de que el régimen de la falta de conformidad (de la Convención) absorbe al del error, o si por el contrario, el error como causa de invalidez del contrato y materia ajena al ámbito material de aplicación de la Convención determina que sea el Derecho interno del Estado correspondiente el que entre en liza. La doctrina mayoritaria<sup>105</sup> se inclina por la primera opción, para proteger, en parte, y sustentar la unificación pretendida por la Convención.

Otra situación sería la de la falta de conformidad y el saneamiento por vicios ocultos. El saneamiento por vicios, según los ordenamientos jurídicos continentales, consiste en la ejecución de determinadas medidas sanatorias a cargo del vendedor en caso de que las mercaderías entregadas por éste adolezcan de defectos (ocultos).

La noción de falta de conformidad de la Convención absorbe el supuesto del saneamiento, y excluye también las acciones que eventualmente pudieran haber sido de aplicación del Derecho interno.

La falta de conformidad y el "*aliud pro alio*" sería otra situación en la que el objeto no es el pactado con anterioridad en el contrato, sino uno diferente. No son pocas las discusiones doctrinales que levanta la cuestión de si se

---

<sup>105</sup> HONNOLD, Derecho uniforme, núm. 240.

corresponde a una falta de conformidad o, directamente a un verdadero incumplimiento de la obligación<sup>106</sup>.

Asimismo, hay que admitir que el concepto de falta de conformidad contenido en la Convención es considerablemente amplio, dando cabida incluso a los supuestos de "*aliud pro alio*". Y se justifica más aún, la consideración de falta de conformidad, si el vendedor desconoce y está justificado que desconozca que el objeto entregado es diferente al pactado.

Otra posible discrepancia posible, en el momento de la entrega, es que la mercadería no corresponda en cantidad a lo establecido en contrato, lo que la Convención absorbe dentro de su amplio concepto de falta de conformidad, y no de falta de entrega. Resulta importante tener en cuenta que la diferencia tanto puede ser en defecto como en exceso.

La mercadería excedente, en función de lo pactado originariamente por las partes, podrá ser rehusada o aceptada por el comprador, cuyo precio será el mismo que el resto de la partida contractual. Ahora bien, otro caso sería que el caso concreto no permitiera llevar a cabo una recepción parcial (únicamente del total pactado en el contrato)<sup>107</sup>, En el caso de una entrega de una cantidad inferior de mercadería a la pactada, obviamente, será tratado como una falta de conformidad.

Otra causa de posible falta de conformidad se basa en la calidad y tipo de las mercaderías<sup>208</sup>, abarcando así todas las cualidades objetivas que éstas deben reunir.

En el art. 35.2 se determina y concreta la calidad exigible, y habrá que tenerla en cuenta, al igual que ocurría en el caso de la falta de conformidad en cuestión de cantidad, cuando la controversia se suscite tanto por exceso como por defecto, y pudiendo afectar tanto al precio como a la utilidad de las mercaderías.

En el caso de que se trate de un supuesto de exceso en la calidad, aplicando analógicamente el art. 52.2 el comprador podrá rehusar o aceptar las mercaderías, si opta por aceptar la mercancía, pagará por esa mercadería

---

<sup>106</sup> Una corriente doctrinal advierte que si la obligación consiste en entregar dos toneladas de cebollas y, por el contrario, el vendedor pone a disposición del comprador dos toneladas de pimientos, de ninguna forma se puede considerar que haya falta de conformidad, sino un auténtico incumplimiento.

<sup>107</sup> Como sería el caso de la entrega de un contenedor de cal de diez toneladas, en lugar de las ocho mil toneladas pactadas, situación concreta que parece tratar, más bien, de una mercadería no conforme al contrato.

<sup>208</sup> Calidad comprende no sólo las cualidades físicas de la cosa, sino también las circunstancias de naturaleza fáctica o jurídica que afectan a la relación de la cosa con el mundo exterior (VON CAEMMERER/SCHLEICHTRIEM/SCHWENZER, *Kommentar*, 2ª ed., art. 35, núm.9).

<sup>109</sup> Puede ocurrir que las normas de protección del lugar de comercialización excluyan la venta de determinadas mercaderías, o hagan más difícil su comercialización: (VON CAEMMERER/SCHLEICHTRIEM/SCHWENZER, *Kommentar*, 2ª ed., art. 35, núm.17).

ajena a lo pactado según el criterio de proporcionalidad recogido en el art. 50 de la Convención.

En el tráfico jurídico no siempre se establecen con el rigor que se debería las cualidades de las mercancías objeto de compraventa, de ahí que la Convención estimase oportuno ofrecer ciertos criterios al respecto, por lo que las reglas dispuestas en el art. 35.2 contienen auténticos criterios legales de interpretación.

Los referidos criterios legales de interpretación son los siguientes:

a) Aptitud para *los usos a los que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo* como requisito para determinar que la calidad entregada es identificable a la esperada, por lo que en la Convención la aptitud que se tiene en cuenta es la comerciabilidad de las mercaderías, es decir, la susceptibilidad de reventa, término algo impreciso pues no discriminaría por razón de la calidad inferior otra mercadería, y que por supuesto, también pueden ser y, de hecho, son objeto de reventa. Al final tendrá que atenderse, en buena medida, para dirimir la comerciabilidad de las mercaderías, a lo dispuesto por el ordenamiento autónomo del lugar donde vaya a producirse la reventa<sup>109</sup>.

b) Aptitud para *cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato*. Este precepto de gran influencia anglosajona, protege a los compradores que confían en la competencia del vendedor en relación al conocimiento de las mercaderías con que trafica.

Es importante hacer hincapié en que lo presupuesto en el vendedor es su conocimiento de las mercaderías correspondientes, pero no así, respecto de las normas particulares del lugar donde el comprador opera, por lo que aquél no respondería, si se vulnerase la aptitud de las mercaderías, en base a las normas particulares del lugar siempre que no se pudiera deducir, desde un arbitrio razonable, que el vendedor conocía o, por alguna razón, debería conocer esa coyuntura (p. ej. si su principal cliente opera en el mismo lugar).

En cierta manera, se puede afirmar que el mencionado artículo se erige en una concreción de las exigencias de la buena fe en el tráfico comercial. Existe la posibilidad, de que para fijar las cualidades de las mercaderías objeto de compraventa, las partes se hayan basado en un producto de muestra o modelo, tal como prevé el art. 35.2.c), determinando que las características de ésta determinará la aptitud, y por ende, la conformidad respecto de las mercaderías finalmente puestas a disposición del comprador.

La Convención en el apartado d) del artículo referenciado, y de forma innovadora frente a sus antecesoras, hace mención expresa a la falta de conformidad por falta de embalaje / envasado, valorando la importancia que el embalaje tiene con respecto a la conservación de las mercaderías durante su

transporte y almacenado. La responsabilidad, en tanto en cuanto, se sostiene que forma parte del contenido obligacional del contrato, recae en el vendedor, incluso en el caso de que éste hubiese encargado a un tercero ajeno a la compraventa correspondiente.

Asimismo, la Convención de Viena de 1980, establece una causa de exoneración por los defectos de conformidad contenida en el art. 35.3 “(...) *el vendedor no será responsable en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.*” De concurrir dolo por parte del vendedor, la exoneración quedaría inoperativa por tratarse de una actuación fuera del seno de la necesaria buena fe contractual.

Finalmente como no puede ser de otra manera, será fundamental determinar en qué momento del “*íter*” contractual se consume la conformidad, momento que tradicionalmente se ha fijado en el de la transmisión del riesgo<sup>109</sup>, o después si el comprador demuestra que la causa de falta de conformidad era previa a la transmisión del riesgo.

De lo anterior se puede extraer que la obligación del vendedor entraña, en la otra cara de la moneda, cierto deber al comprador, concretamente dos, como son la obligación de examen y el de denuncia:

a) El art. 38.1 de la Convención impone a éste la obligación de examen en “*el plazo más breve posible atendidas las circunstancias*” a contar desde la puesta a disposición del comprador de las mercaderías en el lugar en que han de ser examinadas<sup>110</sup>, permitiendo, la Convención, de forma expresa la posibilidad de que el proceso sea llevado a cabo por un tercero.

El tono subjetivo aportado por la coletilla “*...atendidas las circunstancias*” ha de ser tenido en cuenta, según ENDERLEIN, en base a diferentes criterios como: el lugar donde se sitúen las mercaderías en el momento de la transmisión del riesgo, la clase de embalaje o envase en el que se encuentren, el tipo de bienes, los medios técnicos que el comprador tiene a su disposición, los usos o prácticas entre las partes<sup>111</sup>. Un caso especial, en lo que a su examen se refiere, pueden ser los productos de alta tecnología, pues la posibilidad de examen por el comprador se agota en la mera inspección visual. En lo habitual,

---

<sup>109</sup> Dicho momento se regulará, en la mayoría de las ocasiones, no por la Convención, sino por los INCOTERMS, según, entre otros, GINER PARREÑO, César: *El Contrato de inspección en el comercio internacional*. Valencia, 1998, pág. 122.

<sup>110</sup> PILTZ, Burghard: “UN-Kaufrecht”, en GRAF VON WESTPAHLEN (cord.), *Handbuch des Kaufvertragsrecht in den EG-Staaten*. Colonia, 1992, pág 48.

<sup>111</sup> , GINER PARREÑO, César: *El Contrato de inspección en el comercio internacional*. Valencia, 1998, pág. 129.

<sup>112</sup> BEN ABDERRAHMANE, Dahmane: *La conformité des marchandises dans la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationales de marchandises*, *Droit el Pratique du Comerse Internacional*, 1989, págs. 551 y ss., en concreto, págs. 555 y 556.

esta situación se solventa, pactando entre las partes un control de calidad a llevar a cabo por el vendedor que se limitará a expedir un certificado de conformidad<sup>112</sup>.

En todo caso, la inspección se deberá hacer con arreglo a las pautas propias de una persona razonable, es decir en línea con el estándar de diligencia propio de las partes, con la especial mención que supone que en el supuesto de un vendedor con conocidos antecedentes negativos en cuanto a conformidad de las mercaderías, se exige un estándar de diligencia superior. En lo relativo al soporte de su coste, únicamente regulado en los INCOTERMS, serán normalmente a cargo del vendedor.

b) La obligación de denuncia, aparece, más bien, como una manifestación más de la obligación de examinar, hasta el punto que autores como COTTINO hablan de la existencia de un “*doppio onere*” de examen y denuncia<sup>113</sup>.

Esto es así, porque el examen de las mercaderías no es más que el mecanismo a través del cual cerciorarse de que el bien es conforme a lo pactado o esperado, y como preparación de la denuncia en caso de disconformidad para remediar la situación.

Precisamente, para que así conste y poder proceder a su corrección, la comunicación de la falta de conformidad ha de ser efectuada, preferiblemente por escrito, en un plazo razonable desde que se descubrió (o debería haberse descubierto) y especificándose con un nivel de detalle suficiente las características de la disconformidad (no siendo válidas comunicaciones genéricas como “*bienes no conformes*”). El plazo razonable, también dependerá de la naturaleza y circunstancias de cada caso<sup>114</sup>.

Para evitar situaciones en las que sea un Tribunal quien entre a dilucidar, el plazo para presentar la denuncia, lo más recomendable para las partes es pactarlo expresamente en el contrato, guardando la cautela de no estipular un plazo excesivamente corto sin diferenciar entre mercaderías perecederas y no perecederas, pues se podría considerar abusivo a la luz del Derecho interno aplicable.

A modo de cláusula de cierre, el art. 39.2 de la Convención establece un límite máximo temporal de dos años para efectuar la denuncia desde el

---

<sup>113</sup> COTTINO, Gastone: “La posizione del compratore”, en AA VV, *La vendita internazionale (Atti del Convegno di Studi di Santa Margherita Ligure)*. Milán, 1981, pág. 158; al igual que GARRO, Alejandro: *Reconciliation of legal traditions in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, *Internacional Lawyer*, 1989, págs. 443 y ss., en concreto, págs. 470 y 471.

<sup>114</sup> De esta manera se ha establecido por la jurisprudencia que en caso de mercaderías perecederas oscilará entre cuatro y seis días laborables y para los casos en que se trate de otro tipo, con defectos no visibles, la jurisprudencia ha establecido el plazo en dos meses.

<sup>115</sup> FERRARI, Franco: “Specific Topics of CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing”, *Journal of Law and Commerce*, 1995, págs. 1 y ss., en concreto, VII.4.

momento en que se hace entrega de las mercaderías, sin que sea posible la interrupción del plazo<sup>115</sup>.

La importancia del cumplimiento del plazo no es en absoluto baladí, pues las consecuencias de presentar la denuncia fuera del mismo son del todo radicales, ya que priva al comprador de invocar la falta de conformidad y por tanto, el derecho a ejercitar cualquier acción por incumplimiento desde la resolución del contrato<sup>116</sup> hasta la reparación de las entregadas<sup>117</sup>.

Si bien, el art. 40 de la Convención mitiga la radicalidad mencionada de la denuncia fuera de plazo, debido a que no permite al vendedor *invocar las disposiciones de los arts. 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que éste conocía o no podía ignorar y no revelase al comprador*. El concepto de conocimiento del que se hace uso en el texto determina que basta que el vendedor conozca de la existencia de circunstancias que ordinariamente pudiesen implicar un defecto de conformidad para que el vendedor no pueda invocar los arts. 38 y 39. Muy a destacar es la duda sobre la derogabilidad o no, del art. 40, por razón de la autonomía de la voluntad de las partes, discusión que se ha resuelto considerándose como manifestación del principio general de buena fe, y por ende su exclusión no debería ser admisible.

## **2.5 La conformidad jurídica de las mercaderías.**

En términos generales, la conformidad jurídica de las mercancías vendría a contener la necesidad de entregar las mercaderías *libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero*.

Dicha expresión se refiere tanto a pretensiones fundadas como a las simplemente invocadas<sup>118</sup>, y atribuyéndole a la expresión "*derechos*" el sentido más amplio, exigiendo simplemente que afecte al comprador en el uso, posesión o disposición de las cosas.

Ahora bien, la responsabilidad que dimana del art.41 puede excluirse por la aceptación indubitada del comprador que acepta las condiciones concretas de las mercaderías. Para ello, bastaría que el comprador tuviese conocimiento de la existencia de los derechos o pretensiones en el momento de la entrega.

## **3.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR**

---

<sup>116</sup> En tal sentido, véase el caso "mejillones", BGH, Sentencia de 8 de marzo 1995 (publicado en Neue Juristische Wochenschrift, 1995, págs 2099 y ss. CLOUT, núm. 123.

<sup>117</sup> Cfr. Art. 46.2 CV: "*Si las mercaderías no fueran conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución se formula al hacer la comunicación a que se refiere el art. 39 o dentro de un plazo razonable desde ese momento*".

<sup>118</sup> MIQUEL GONZÁLEZ, José María: "Comentario al art. 41", en DÍEZ-PICAZO (coord.), La compraventa internacional de mercaderías. Madrid, 1998, pág. 365.

Las obligaciones establecidas por la Convención para el comprador se regulan en el art. 53 de la misma que dice: *“El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”*

Una simple lectura de la enumeración de las obligaciones del comprador desvela que no distan en absoluto de las establecidas en los ordenamientos autónomos, por lo que no viene a innovar en demasía al respecto<sup>119</sup>. Ahora bien, este artículo 53, al igual que ocurría con el art. 30 (obligaciones del vendedor), es absolutamente esquemático, sin que consiga acotar todas las obligaciones relativas a la parte compradora. Requiere de otros artículos para precisarlas con la exhaustividad idónea.

### **3.1 El pago del precio.**

Analizando la primera obligación contenida en el art. 53, se hace necesario precisar que el pago del precio no se entiende como pago estrictamente considerado, sino que también incluye la toma de medidas preliminares para la correcta consecución del mismo.

Estas medidas no son más que deberes accesorios de la prestación principal, fundamentadas en la exigencia de la buena fe y no están detalladas en la Convención, pues ésta remite meramente a las resultantes de las leyes o reglamentos pertinentes, y como no podía ser de otra manera, a lo convenido en el contrato.

De la enumeración que hace las Naciones Unidas se vislumbra que tanto pueden ser requisitos de naturaleza comercial como administrativa<sup>120</sup>.

Ahora bien, esta obligación del comprador se entiende cumplida siempre y cuando éste actúe con la debida diligencia para que las medidas lleguen a buen fin, independientemente de que se logren con éxito, dado que como determina el art. 79, una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que el incumplimiento se debe a causas ajenas a su voluntad y el impedimento no fuese razonablemente previsible.

Pero, el incumplimiento de estas medidas, sin la concurrencia de ninguno de los casos de exoneración previstos en el art. 79, que acabamos de mencionar, constituirá el incumplimiento de la obligación del pago del precio

---

<sup>119</sup> En el Código Civil español en sus artículos 1445 y 1500 la regulación en cuanto al pago del precio convenido y en el 1505, respecto de los bienes muebles, la posibilidad de la resolución del contrato por parte del vendedor si el comprador antes de vencer el término convenido para la entrega de la cosa, no se hubiera presentado para su recepción ( esto es, su obligación de recibirla en las condiciones establecidas en el contrato).

<sup>120</sup> Por ejemplo ha enumerado como posibles medidas la solicitud de una carta de crédito, de las divisas necesarias, de una garantía bancaria o de la autorización oficial para transferir el montante del pago extranjero.



por parte del comprador conllevando la posibilidad de ejercitar las acciones pertinentes al perjudicado, en este caso el vendedor.

### **3.1.1. Concreción del precio. Supuestos especiales.**

Otro problema viene determinado por la no consideración del precio ni la de ningún medio para establecerlo, en el cauce de un contrato válidamente celebrado. Este caso está previsto por la Convención en su art. 55, y pone de relieve la influencia del Common Law. En los ordenamientos de tradición romana como puede ser el español, el precio ha de ser cierto, determinado o determinable, no cabiendo la posibilidad de formalizar el contrato con el precio totalmente indeterminado. Sin embargo, el derecho anglosajón sí prevé lo que ellos denominan “*open price*”, es decir, la formalización del contrato sin necesidad de precio determinado ni determinable, situación que se solventa a través del precio razonable.

En cuanto al encaje de este precepto con el art. 14 nos remitimos a lo que anteriormente se ha expuesto en este trabajo.

Este precepto de la Convención, usa el criterio denominado “*el precio generalmente cobrado en el momento del contrato*”, que lejos de referirse al precio que generalmente el vendedor hubiese cobrado al momento de la conclusión del contrato, en evitación de posibles excesos, le atribuye objetividad atendiendo a factores como el tiempo, circunstancias y tráfico mercantil correspondiente, solución que objetiviza una figura análoga a la del precio razonable, antes mentada. Los factores del art. 55 de la Convención son los siguientes:

a) El factor tiempo, teniendo como referencia el momento de la celebración del contrato, no pudiendo invocarse por ninguno de los contratantes la modificación posterior del precio (alza / baja) en su provecho.

b) Habrá que atender, como es obvio, al precio de la misma clase de mercaderías, así como a las condiciones de la misma clase de compraventas.

c) Otro factor de importancia concierne al tráfico mercantil, pues conociendo que existen usos y costumbres distintos en muchos de los diferentes canales del tráfico mercantil, habrá que atender al tráfico mercantil concreto de que se trate. Para el caso en que no se trate de mercado común a las partes, se entiende como mercado de referencia el del vendedor.

Asimismo, cuando se fija el peso como medio para determinar el precio de la mercadería, sin más concreción, el art. 56 de la Convención dispone que se tendrá en cuenta el peso neto (peso sin incluir el continente), y no el bruto (peso total del producto y sus embalajes). Por tanto, de esa manera, si no se ha especificado más, el comprador no pagará por el embalaje.

### **3.1.2. El lugar de pago.**

Otro aspecto importante a tener en cuenta, dentro de la obligación de pagar el precio, es saber en qué lugar se debe hacer el pago, máxime teniendo en cuenta que en una compraventa internacional, objeto de la Convención, se trata de contratantes con establecimientos en diferentes países.

Resulta altamente recomendable que las partes establezcan con claridad el lugar donde se deberá efectuar el pago, aunque el art. 57 determine el lugar en el cual, en caso de no haberse señalado otro diferente, tendrá que hacerse frente al pago del precio, fijándose como tal el establecimiento del vendedor. Tal regla tiene carácter absoluto pues será ese lugar aunque el vendedor cambie de establecimiento después de la celebración del contrato, si bien en este caso, el comprador estará exonerado del pago del incremento en el precio que tal cambio de establecimiento pudiera suponerle. La justificación es obvia, pues no resulta lógico que el vendedor unilateralmente pueda variar el precio perjudicando a la contraparte, quien contrató teniendo en cuenta el establecimiento del vendedor en el momento de la celebración del contrato. A simple vista puede parecer demasiado retorcido y riguroso, pero hay que tener en cuenta que el cambio de establecimiento pudiera haber sido a otro país distinto mucho más alejado que el original, y por tanto, el incremento nada desdeñable.

En cualquier caso, será el comprador quien deberá demostrar el incremento del gasto sufrido, así como la posterioridad del cambio a la celebración del contrato, por obvio que parezca, el vendedor tendrá que comunicar el cambio al comprador para que, de esa manera, pueda proceder al pago de precio en el lugar correspondiente, puesta en conocimiento que tendrá que llevarse a cabo con una antelación razonable. Si cuando el comprador recibe la comunicación éste ha procedido al pago en el anterior establecimiento, las consecuencias de la demora serán a cargo del vendedor.

Sin embargo, y habida cuenta de que cabe la posibilidad de que el pago deba hacerse contra entrega de las mercaderías o documentos, el mismo art. 57.1.b) prevé que en ese caso el pago se llevará cabo en el lugar donde se efectúe la entrega.

### **3.1.3. El momento del pago.**

Una vez solventado el importante detalle del lugar donde proceder al pago del precio, el siguiente escollo que hay que resolver es el del momento en el que proceder al mismo.

En principio, y haciendo gala de la gran influencia de la libre voluntad de las partes que atesora la Convención, el momento en el que llevar a cabo el pago vendrá determinado en el contrato.

Si por el contrario las partes no han especificado nada al respecto en el documento contractual, será al momento de la entrega de la mercadería cuando el comprador deba proceder al pago, tratándose de una relación sinalagmática, de obligaciones funcionalmente enlazadas, se hará pues el cumplimiento simultáneamente, reservándose cada una de las partes la posibilidad de rehusar el cumplimiento de su obligación, si una vez ya cumplido la contraparte no hace lo propio.

Sin embargo, es habitual en el ámbito del comercio internacional que el cumplimiento de las obligaciones contractuales de las partes implique el transporte de las mercaderías, en cuyo caso está previsto, en el apartado 2 del art. 58, que el vendedor no estará obligado a poner en poder de la contraparte las mercaderías y sus documentos hasta el previo pago del comprador. En esta modalidad, la simultaneidad del cumplimiento se ve alterada en favor del vendedor, quien, sólo una vez haya cumplido el comprador, estará obligado a proceder a la entrega.

Ahora bien, siempre que las modalidades de cumplimiento de las obligaciones convenidas lo hagan posible, el comprador en base al art. 58.3 tendrá el derecho a examinar las mercaderías antes del pago del precio, de esta forma se determinaría que el cumplimiento del vendedor es conforme a todo lo pactado en el contrato, ya sea en cantidad, calidad, etc.

Sin duda, dentro del análisis temporal del pago del precio hay que mencionar la posibilidad del pago adelantado, y atender a las consecuencias que éste pudiera conllevar. El pago anticipado, al igual que ocurre con la entrega anticipada (obligación de vendedor) provoca la posibilidad de rehusar o aceptar a la contraparte, por lo que no obligaría a aceptarlo al vendedor, hecho que sí ocurriría si el pago se hiciese en la forma convenida.

La segunda de las obligaciones, según el art. 53 de la Convención es la de recibir las mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención. Esta obligación de recepción la Convención lo desglosa en:

a) *Realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega.* Evidentemente, se corresponde con la obligación del vendedor de la entrega de las mercaderías, plasmándose la importancia, que en la Convención tiene, el facilitar la cooperación necesaria en el cumplimiento. Por tanto, el comprador habrá de prestar su colaboración para que el vendedor pueda cumplir con su principal obligación (la entrega de las mercaderías), todo ello a los pies de la omnipresente buena fe contractual.

A través de la lectura del enunciado del precepto vuelve a aparecer un campo indeterminado, pues no detalla qué actos son los que está obligado a llevar a cabo el comprador, cuestión que en principio parece íntimamente condicionada a la modalidad de entrega convenida. Así a modo de ejemplo, el comprador deberá designar el lugar específico donde el vendedor procederá a la entrega de las mercaderías, proporcionar los certificados de importación necesarios y tener al personal a su cargo listo para la recepción de las mercaderías.

b) *Hacerse cargo de las mercaderías*, como exige el artículo 60.b) ello implica lógicamente dejar de estar en poder del vendedor jurídicamente hablando.

Es necesario este precepto para evitar los perjuicios que la ausencia de la recepción causaría en el vendedor. La toma de posesión por parte del comprador no determinaría que las mercaderías son aceptadas, ni esconde una conformidad implícita en si misma con respecto a las estipulaciones contractuales. Pero sin embargo, su incumplimiento puede traducirse incluso en la resolución del contrato, habiendo que atender a lo dispuesto en los arts. 61 a 65, relativos a los supuestos de incumplimiento por parte del comprador.

## **VI- LAS ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DE LAS PARTES**

### **1.- POR INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR**

El art. 45 de la Convención establece de forma esquemática las acciones que puede ejercitar el comprador en caso de incumplimiento de contrato por parte del vendedor en los siguientes términos:

*“1. El vendedor no cumple cualesquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:*

*a) ejercer los derechos establecidos en los arts. 6 a 52.*

*b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los arts. 74 a 77.*

*2. El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización por daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.*

*3. Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia”.*

Las acciones que a la luz de este precepto puede ejercitar el comprador son la acción de cumplimiento específico, la de resolución del contrato, la de rebaja del precio y la de indemnización por daños y perjuicios, teniendo que ser completado mediante la remisión a los arts. 71 y siguientes de la

Convención, referentes al incumplimiento en los contratos de entregas sucesivas.

De esta regulación, destaca, frente a lo estipulado en diferentes los ordenamientos autónomos estatales<sup>121</sup>, la posibilidad que se brinda a través del apartado 2º, de acumular la acción de reclamación de daños y perjuicios a cualquier otra acción.

Asimismo dichas acciones deben completarse con las comunes al comprador y al vendedor que trataremos más adelante en el apartado correspondiente.

### **1.1 *El derecho del vendedor a la subsanación.***

Antes de entrar propiamente al estudio de las diferentes acciones del comprador debemos hacer una breve reseña del derecho de subsanación que concede el art. 48 de la Convención al vendedor.

Con la finalidad de conservar el contrato, el vendedor, a través del art. 48 de la Convención, ostenta el derecho a subsanar el incumplimiento en el que hubiese incurrido, de tal forma que el contrato no podría ser resuelto por el comprador.

Así el vendedor ve protegida su posición, aunque para no incurrir en desequilibrios entre las partes, se determinarán ciertos condicionantes, entre los que se incluye la posibilidad de reclamar, aun así, por parte del comprador la correspondiente indemnización por daños y perjuicios.

La gran piedra angular para la doctrina ha sido la solventar la problemática que surge cuando se relacionan el derecho a la subsanación del vendedor con la acción de resolución ejercitado por el comprador, figuras considerablemente antagónicas, y cuyo fin fáctico difiere tanto que una pretende la conservación del contrato (derecho a la subsanación) y la otra lo contrario<sup>122</sup>.

Pues bien, y dado que su incompatibilidad es una obviedad, parece que es el derecho a la subsanación la que vence el pulso entre ambas, dado que siempre que la subsanación pueda realizarse en un plazo razonable no se verían cumplidas las exigencias, que más adelante serán abordadas con mayor detalle, para que se considere ejercitable la acción de resolución (como puede ser el incumplimiento esencial).

---

<sup>121</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 98.

<sup>122</sup> La cuestión ha sido ampliamente discutida en la doctrina. Para un repaso en detalle de las distintas posturas sostenidas por los autores, cfr. HUBER, Ulrich: "Comentario al art. 48", en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, págs. 463 a 467.

La Convención, a través de la expresión “*sus obligaciones*” da a entender que este derecho se hace extensible a cualquier tipo de obligaciones de que se traten.

La naturaleza de las obligaciones establecidas entre las partes determinará lógicamente la forma de subsanar. Es más, el principio de buena fe exige a aceptar una subsanación que implique cierta variación en la identidad del objeto, salvo que sólo el cumplimiento escrupulosamente exacto a lo pactado fuera la única forma de satisfacer al comprador.

Se ofrece también el derecho de opción a favor del vendedor, es decir, que en el caso de que se puedan dar varias opciones para la subsanación, será éste quien decida, sin que esa elección pueda suponer un retraso o perjuicio injustificados.

Finalmente, el lugar de la subsanación será el lugar de cumplimiento de la obligación originaria, sin que eso evite que, si las circunstancias así lo exigen, el vendedor pueda proceder a la retirada de la mercadería defectuosa para su devolución en conforme situación.

### **1.1.1. Requisitos del ejercicio del derecho a la subsanación.**

A grandes rasgos, el art. 48 determina que la subsanación deberá llevarse a cabo a costa del vendedor, si puede sin demora y sin crear inconvenientes excesivos al comprador, por lo que pretende establecer un sistema que evite inseguridades y ambigüedades con la finalidad de favorecer la conservación del contrato.

El mecanismo, priva al comprador de ejercitar la acción de resolución durante el plazo estipulado para la subsanación. Por tanto, y en resumen, los requisitos son:

a) Que el vendedor es quien debe correr con los gastos que la subsanación pudiese generar.

b) Que la subsanación no imponga obligaciones desproporcionadas, es decir, sin provocar demoras o perjuicios excesivos y sin hacer peligrar el derecho a recuperar lo adelantado de sus obligaciones. Este requisito determina, que teniendo que probar la no razonabilidad de los perjuicios, si éstos resultan excesivos, el comprador estará legitimado para ejercitar la acción de resolución por haberse producido un incumplimiento esencial<sup>123</sup>.

---

<sup>123</sup> HUBER, Ulrich: “Comentario al art. 48”, en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, pág. 463.

<sup>124</sup> VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional. Valencia, 1995, pág. 273.

En cuanto a la relación de este derecho, con la acción de reclamación por daños y perjuicios, hay que destacar que son perfectamente compatibles si bien, la reclamación sólo se podrá llevar a cabo sobre los defectos no subsanables, cuantificándose en orden a lo establecido en los arts. 74 a 77 de la Convención.

## **1.2 *La acción de cumplimiento específico.***

El art. 46 de la Convención establece las cuestiones relativas a la pretensión de cumplimiento ejercitables en caso de incumplimiento del vendedor.

Este precepto, en sus apartados 2 y 3 establece dos mecanismos diferentes para el supuesto de la entrega no conforme de las mercaderías, que son: la entrega de mercaderías de sustitución y la reparación de las mercaderías defectuosas.

Es necesario advertir que si bien el comprador puede exigir el cumplimiento “in natura” de las obligaciones de la contraparte, la Convención establece el principio de cumplimiento más aproximado al específico, por lo que la exigencia de la exactitud del cumplimiento se verá condicionada por las circunstancias<sup>124</sup>.

La regla general se establece en el apartado primero del art. 46 cuando dice: “(...) *el comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho incompatible con esta exigencia.*”

Por supuesto, requiere el incumplimiento del vendedor, incumplimiento que podrá abarcar tanto los casos de ausencia de entrega, la entrega en lugar distinto al pactado o la entrega física o jurídicamente defectuosa. También deja claro, que no es posible invocar la acción de cumplimiento en los casos de ejercicio de la acción de resolución, ni en los de ejercicio de la acción de rebaja del precio, por considerarse incompatibles.

### **1.2.1. La pretensión de entrega de mercaderías en sustitución.**

Como ya he comentado, el artículo 46 establece dos supuestos especiales. El primero de ellos se establece en el segundo apartado, y será de aplicación siempre que haya sido precedido de una entrega que adolezca de falta de conformidad, tanto sea física como jurídica, que produzca un incumplimiento esencial denunciado según lo establecido en el art. 39 o dentro del plazo razonable de acuerdo con el mismo artículo. El hecho de que los costes de este “remedy” se aproximen a los de la resolución del contrato

hace que, según LÓPEZ, la Convención no vea esta solución con demasiada simpatía<sup>125</sup>.

### **1.2.2. La pretensión de reparación de las mercaderías defectuosas.**

La opción del apartado tercero del artículo 46 resulta más fácilmente cumplible por el vendedor. Esta opción consiste en la reparación de las mercaderías objeto del contrato. Se considera más factible que la anterior, por la simple razón de que es frecuente que se tengan servicios técnicos en el lugar de destino, o pueda contratarse a un tercero para realizar la reparación, evitando los costes de devolución y envío de las mercaderías en sustitución, y por supuesto, resultando más económica que la resolución. En este caso, a diferencia del anterior, basta con cualquier tipo de falta de conformidad para su ejercicio. El resultado pretendido es la conservación del contrato a través de la entrega en estado sustancialmente idéntico ( no necesariamente idéntico), compensándose las inexactitudes con dinero.

## **1.3 La acción de resolución del contrato.**

La acción de resolución se establece en el art. 49, subdividiéndose en dos apartados, conteniéndose en el primero de ellos los presupuestos del derecho de resolución y, en el segundo, las restricciones a su ejercicio. Dicha regulación no es suficiente, teniéndose que acudir a lo dispuesto en los arts. 51, 72 y 73, así como a los arts. 38, 39, 43 y 82 de la Convención.

### **1.3.1. Presupuestos del derecho de resolución.**

Se establecen, a través del art. 49 dos casos en los que cabe ejercer el derecho de resolución:

1.- En el caso de incumplimiento esencial de las obligaciones del vendedor.

2.- En el supuesto de falta de entrega de las mercaderías (no habiéndose comprometido al cumplimiento en el plazo suplementario fijado por el comprador).

Para que la falta de entrega de las mercaderías sea considerada como causa de resolución del contrato tiene que ser absoluta y definitiva, sólo en el caso de fijarse por las partes el plazo como condición esencial, la entrega

---

<sup>125</sup> LÓPEZ LÓPEZ, Ángel: "Comentario al artículo 46", en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 419.



tardía supone incumplimiento esencial y por ende, se convertiría en causa de resolución.

Hay que destacar que la jurisprudencia se muestra reacia a reconocer como incumplimiento esencial una entrega muy retrasada<sup>126</sup>, por lo que, para ejercitar la acción de resolución el comprador tendrá que fijar un plazo adicional para el cumplimiento, transcurrido el cual, y en virtud del art. 49.1.b) proceder a la resolución.

En ocasiones, el vendedor está obligado a la entrega de documentos en relación a la mercadería, en cuyo caso, de tratarse de documentos de tradición no existe duda de que se trataría de un incumplimiento esencial y por tanto sería ejercitable la acción de resolución.

En definitiva, una obligación accesoria puede revestir esencialidad porque así lo determinen las partes o se presuma del contrato, cualidad que convierte su incumplimiento en causa de resolución.

### **1.3.2. Supuestos especiales: el incumplimiento previsible.** (REGULADO EN DISPOSICIONES COMUNES)

### **1.3.3. Supuestos especiales: el incumplimiento parcial.**

Al respecto la Convención distingue dos modalidades, según lo establecido en el art. 51 y en el 73<sup>127</sup>.

El art. 51.2 del texto determina que el vendedor podrá ejercitar la acción de resolución respecto de la fracción de las mercaderías no entregadas o no conformes si se entiende que la entrega parcial o no conforme reviste de esencialidad. Disposición que viene a complementar el art. 49.1.a) compartiendo los requisitos formales y de fondo, tales como plazo para hacerlo, notificación...

El art. 73, prevé para los casos de entrega sucesiva la acción de resolución a favor del comprador. Esta resolución puede abarcar desde la simple entrega defectuosa (art. 73.1) hasta, si existe dependencia con entregas anteriores o futuras (art. 73.3), el contrato en su totalidad. Seguimos teniendo como presupuesto básico la esencialidad del defecto, ya sea en la entrega en si misma, ya sea por razón de la especial conexión que pueden tener las

---

<sup>127</sup> Como ejemplo de esta distinción, puede verse el caso “cinta de transporte”, Cámara de Comercio Internacional, Laudo núm. 4660, de 1994.

diferentes entregas. El apartado segundo del art. 73 define una modalidad de incumplimiento previsible (menos estricto que la del art. 72), exigiendo que el incumplimiento producido proporcione a la contraparte simplemente motivos fundados de un incumplimiento futuro.

#### **1.3.4. Resolución por incumplimiento esencial sobrevenido.**

La Convención prevé la distinción entre un incumplimiento originario y uno sobrevenido, esto es, que reforzando la figura del comprador determine mediante ciertos requisitos que lo que antes no se consideraba un incumplimiento esencial se transforme en tal, como pudiera ser el caso de la entrega tardía después del plazo suplementario fijado.

#### **1.3.5. Las restricciones a la declaración de resolución del contrato.**

Para hacerse efectiva la resolución serán precisos ciertos requisitos, el deber de comunicación a la contraparte (art. 26), cumplir con los plazos (art. 49.2) y la devolución de la mercadería en idéntico estado al que la recibió o mediar justificación para no hacerlo (art. 82).

En lo que se refiere al “plazo razonable”, habrá de ser por aplicación de analogía el plazo previsto para denunciar según el art. 39 (entre 4 y 6 días para defectos aparentes y alrededor de los 2 meses para el caso de defectos ocultos), siendo recomendable la fijación contractual del mismo, con el único límite de las normas de orden público. Ahora bien, en defecto de pacto, el art. 49 establece varios momentos de referencia para el inicio del cómputo del plazo. De esta forma, en el art. 49.2.a) precisa que para el caso de entrega tardía se deberá comenzar el cómputo desde el momento en que el comprador haya tenido conocimiento de la entrega. En el apartado segundo b) del mismo artículo se establecen en función de tres casos el mismo momento de inicio de cómputo, siempre que el incumplimiento que origine la resolución sea distinto de la entrega tardía según sea después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento, si el comprador hubiese fijado un plazo suplementario para que el vendedor proceda al cumplimiento y si es el vendedor es quien solicita el plazo suplementario para la subsanación de su incumplimiento se fijará un plazo razonable desde el vencimiento del plazo suplementario, para los tres casos.

Como ya hemos adelantado, además del requisito temporal, la Convención prevé un requisito material, consistente en la devolución de las mercaderías en estado sustancialmente idéntico al que se encontraban cuando las recibió (art. 82.1). Se ha optado por una interpretación flexible de la restitución otorgándole gran discrecionalidad judicial. Si bien el art. 82.2 establece tres excepciones a la obligación de restitución:

- La primera de ellas contenida en el apartado a), permite la resolución si la imposibilidad de la restitución de las mercaderías no fuera por causa imputable al comprador, ya sea acto u omisión.

- La segunda, entra en juego cuando en el contexto del reconocimiento previsto en el art. 38 de la Convención, y como consecuencia del mismo las mercaderías se deterioran o perecen, siempre partiendo del presupuesto de que el deterioro no tuviera relación con un acto u omisión del comprador.

- El apartado c) permite la resolución si resulta que antes de que el comprador descubriera la falta de conformidad de las mercaderías recibidas, éstas hubieran sido vendidas en el curso normal de su negocio, consumido o transformado conforme a un uso normal, no pudiendo hacer frente a su obligación de restitución en estado sustancialmente idéntico.

### **1.4 La acción de rebaja del precio.**

La acción de rebaja del precio, regulada en la Convención en su art. 50 es equivalente a la tradicional "*actio quanti minoris*". A pesar del desacuerdo de la doctrina de incluir esta acción en la norma, tiene gran peso dado que su gran virtualidad reside en reequilibrar el precio estipulado en concordancia con el valor recibido, todo ello sin perjuicio del derecho a la indemnización de daños y perjuicios que pudiera reclamarse.

En este caso concreto, para poderse ejercitar esta acción sería preciso que se diera una falta de conformidad de las mercaderías, excluyendo así, otro tipo de incumplimientos del vendedor (que no darían lugar a ejercitarla). Incluirían los supuestos de entrega defectuosa por razón de calidad o cantidad, entrega de un "aliud", se trate de incumplimientos tanto esenciales como no esenciales, siempre y cuando la falta de conformidad afecte a la vertiente material, tal y como parece entender la doctrina<sup>128</sup>, por interpretar que los defectos de naturaleza jurídica no son compensables con una rebaja en el precio.

Será necesario que para proceder a la rebaja del precio, el comprador reciba y acepte la mercadería, pudiéndola aprovechar a pesar de resultar defectuosa, y denuncie la falta de conformidad en tiempo y forma según lo establecido en el art. 39, salvo que medie una excusa razonable para no cumplir con ese requisito (art. 44 de la Convención). No será posible la rebaja del precio si los defectos en las mercaderías han sido subsanados por el

---

<sup>128</sup> En este sentido, HUBER, Ulrich: "Comentario al art. 48", en VON CAEMMERER/SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. München, 1995, pág. 501 y 502; SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 112. En contra, LÓPEZ LÓPEZ, Ángel: "Comentario al artículo 50", en Díez-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 447.

vendedor, haciendo prevalecer el derecho del vendedor a subsanar sobre el del comprador a la rebaja del precio.

El proceso para la rebaja del precio será el siguiente, el comprador debe dirigir una declaración al vendedor de que acepta el contrato modificado con el nuevo precio. No es preciso acudir al órgano jurisdiccional para que establezca la rebaja, ni tan siquiera la conformidad del vendedor, si bien en el caso de no avenirse éste podrá someterse el ejercicio a un control judicial. Un plazo razonable desde el conocimiento, por parte del comprador, de la falta de conformidad, será el periodo disponible para ejercitar la acción, teniéndose el plazo de dos años, fijado por el art. 39, como máximo insuperable.

### **1.4.1. Cálculo de la rebaja del precio.**

En el momento de determinar el método para el cálculo de la rebaja del precio se presentó el problema de que los dos principales sistemas jurídicos, el *Common Law* y el sistema jurídico continental discrepaban en su método. El *Common Law*, a través del denominado método absoluto, consiste en que la disminución del precio corresponde a la diferencia entre el precio pactado en el contrato y el valor objetivo de la cosa en su estado real. Sin embargo, el sistema jurídico continental opta por el método relativo que es por el que se decanta la Convención. El método relativo consiste en determinar el menor valor que refleja el precio por referencia al valor que existe en el momento de la venta entre el valor de la cosa en el estado en que debería estar y el correspondiente al de su calidad real.

El momento de referencia para fijar el valor de las mercaderías es el de su entrega, pues es en ese momento en el que el comprador las valora para optar o no por la reducción del precio. En tanto que el comprador resulta la persona perjudicada, muchos autores consideran que para la determinación del lugar en relación al cual hacerse los cálculos deberá tenderse a su protección. Se tendrá en cuenta el destino final de las mercaderías, si éstas tienen que ser expedidas el mercado de destino, en su defecto el lugar de entrega.

### **1.5 *La acción indemnización de daños y perjuicios.***

Esta acción, acumulable al resto de las anteriores coincide en su regulación tanto para su cuantificación como para las causas de exoneración con respecto a la figura del comprador y a la del vendedor, y será analizada con mayor detalle en el apartado de disposiciones comunes.

## **2. Por incumplimiento del comprador.**

Los derechos y acciones del comprador se regulan en el art. 61 que dice:

*“1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:*

*a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;*

*b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.*

*2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.*

*3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.”*

De la lectura del precepto podemos observar que el primero de los apartados contiene lo que son las principales acciones (“remedies”) que tiene el vendedor ante el incumplimiento del comprador. En el apartado segundo compatibiliza el ejercicio de cualquiera de las acciones con la de indemnización de daños y perjuicios para finalmente en su apartado tercero establecer la prohibición general a jueces y árbitros de fijar plazos de gracia.

## ***2.1 La pretensión de cumplimiento por parte del vendedor.***

La pretensión de cumplimiento del art. 62 plantea un problema de interpretación al relacionarla con el art. 28 de la Convención, pues los tribunales, de conformidad con este último precepto solo estarán obligados a aplicar la acción de cumplimiento específico. Ante esta redacción, la duda surge si dentro de la acción de cumplimiento específico debe incluirse la del pago del precio, cuestión a la que en la actualidad hay que contestar de forma afirmativa<sup>129</sup>.

Asimismo hay que señalar que el ejercicio de la pretensión de cumplimiento, a diferencia con la de resolución del contrato supone la continuación de las relaciones entre el comprador y el vendedor, estando obligado el vendedor a aminorar los daños que pueden producirse (art. 77 de la Convención), debe conservar las mercaderías, incluso en determinados caso venderlas (art. 85 y 86 de la Convención). Finalmente la Convención no establece nada en relación a la forma en la que debe aplicarse la mencionada pretensión por lo que la doctrina ha señalado que deberemos acudir al derecho del foro, teniendo en cuenta que dicha pretensión no podrá ejercitarse junto con un acción incompatible con la misma.

Las pretensiones que de conformidad con el art. 62 el vendedor puede exigir al comprador son las siguientes:

---

<sup>129</sup> La doctrina se muestra unánime sobre este punto, véanse SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 132; DÍEZ-PICAZO, Luis: “Comentario al artículo 62”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 498.

<sup>130</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pg. 132.

a) **la pretensión del pago del precio**, cuando el precio es exigible (arts 58 y 59 de la Convención) el vendedor podrá ejercitar acciones contra el comprador para que pague el precio.

A pesar de la aparente sencillez de la afirmación la práctica hace que surjan dos cuestiones: la primera qué ocurre, si el vendedor ha incumplido su obligación de aminorar los daños, en cuyo caso el comprador no podrá descontarlo directamente del precio, sino deberá ejercitar la oportuna reconvencción en el proceso<sup>130</sup>; y en segundo lugar si se ha visto obligado a la venta obligatoria del art. 88 el vendedor quedará liberado de la obligación de entregar las mercaderías y podrá compensar el precio obtenido por dicha enajenación con lo adeudado<sup>131</sup>.

b) **La pretensión de cumplimiento de la obligación de recepción**, a efectos de esta pretensión simplemente mencionar que es incompatible con la venta obligatoria del art. 88 de la Convención.

c) **La pretensión de cumplimiento de otras obligaciones**, estas otras obligaciones a que se refiere el art. 62 de la Convención son aquellas que incumben al comprador como consecuencia del contrato y de los uso y prácticas de la Convención.

A tales efectos es digno de mencionar la obligación contenida en art. 65 de la Convención:

*“1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.*

*2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.”*

### **2.1.1. La fijación del plazo suplementario.**

De conformidad con lo establecido en el art. 63.1 de la Convención, el vendedor puede fijar un plazo razonable al comprador para que éste cumpla con sus obligaciones.

---

<sup>131</sup> VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional. Valencia, 1995, pág. 419, con ulteriores referencias jurisprudenciales y doctrinales.

Hasta que no haya transcurrido este plazo en su totalidad el vendedor no puede ejercitar ninguna acción contra el comprador salvo que éste le haya hecho saber que no cumplirá con sus obligaciones en el plazo previsto.

Transcurrido el plazo fijado, o manifestado por el comprador que no va a cumplir las obligaciones en el plazo previsto el vendedor podrá ejercitar las acciones que ostenta contra el comprador y en particular la acción de resolución del contrato.

Asimismo la Convención, en su art. 63.2 in fine, previendo la posibilidad de que el vendedor otorgue al comprador un plazo suplementario no le impide ejercitar la acción de daños y perjuicios para reclamar el importe de los perjuicios ocasionados por el retraso.

## **2.2.- La acción de resolución del contrato.**

Se regula en el art. 64 que dice:

*“1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:*

*a) si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o*

*b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.*

*2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:*

*a) en caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o*

*b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:*

*i) después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o*

*ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.”*

Se concede al vendedor el derecho a resolver el contrato en dos supuestos distintos:

**a) la resolución por incumplimiento esencial originario** ( art. 25 de la Convención)

*“El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía*

*derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.”*

Como ha señalado la jurisprudencia, el mero retraso en el pago no constituye en si mismo incumplimiento esencial, porque no priva al vendedor de lo que puede esperar del contrato<sup>132</sup>. A pesar de ello queda expedita la posibilidad de resolver el contrato si este plazo se hubiese configurado como esencial<sup>133</sup>.

Igual solución que al retraso en el pago, ha dado la jurisprudencia en relación al retraso de las mercaderías<sup>134</sup>.

En relación con cualesquiera otros incumplimientos que pudieran acaecer, siguiendo esta línea, no da derecho a la resolución del contrato salvo que no encontremos en el supuesto de que tengan un carácter esencial<sup>135</sup>.

### **2.2.1 La resolución por incumplimiento previsible.** (REGULADO EN DISPOSICIONES COMUNES)

b) **La resolución por incumplimiento sobrevenido.** Combinando las disposiciones 63 y 63 de la Convención puede resultar que un incumplimiento inicial no esencial después de que el vendedor haya otorgado un plazo suplementario devenga en esencial. Dicha posibilidad está vetada a todos los incumplimientos que no sean la ausencia de recepción o la ausencia de pago tal como dispone el art. 64.1.b).

### **2.2.2. Requisitos de la declaración de resolución**

---

<sup>132</sup> En este sentido es muy ilustrativo el caso “carpa ara espectáculos”, “ex parte” “Roder Zelt-und Hallenkonstruktionen GMBH c. Rosedown Park Pty Ltd. et al.”, Federal District Court de Adelaida (Australia), Sentencia de 28 de abril 1995 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/218.htm>).

<sup>133</sup> Caso “Hong Kong”, Cámara de Comercio de Hamburgo, Laudo arbitral de 21 de marzo 1996 (publicado en *Nene Juristische Wochenschrift*, 1996, págs. 3229 y ss.; CLOUT núm. 166).

<sup>134</sup> En este sentido, cfr. el caso “Cadillac”, OLG Munich, Sentencia de 8 de febrero 1995 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g2.html>) y Caso “tocino I”, OLG Hamm, 20 de septiembre de 1992 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/57.htm>).

<sup>135</sup> Caso “pantalones vaqueros”, “ex parte” “SARL Bri Production Bonaventure c. Société Pan African Export”, Coud d’appel de Grenoble, Sentencia de 22 de febrero de 1995 (publicada en *Journal du Droit International*, 1995, págs. 639 y ss., CLOUT, núm. 154).



La declaración de resolución, de conformidad con lo previsto en el art. 26 de la Convención, ha de ser notificada al comprador de forma expresa aunque puede hacerse verbalmente o mediante actos concluyentes. Los efectos de la declaración de resolución se regulan en los arts. 81 y 84 de la Convención que con el objeto de ser sistemáticos serán analizados dentro del capítulo correspondiente a las disposiciones comunes a comprador y vendedor.

Finalmente, la declaración de resolución tiene que realizarse en los plazos temporales previstos en el art. 64.2 de la Convención, es decir, solo cabe la resolución mientras el comprador no ha efectuado el íntegro pago.

Como excepciones a la regla de que solo es admisible la resolución por defecto de pago, podemos señalar las siguientes:

a). en caso de incumplimiento tardío el vendedor puede resolver el contrato antes de haber tenido conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento. Como tardío debe entenderse la entrega extemporánea pero correcta en cuanto a su contenido y por lo que se refiere al grado de conocimiento del vendedor se está refiriendo a un conocimiento real cualquiera que sea su fuente pero no del conocimiento presunto.

b) si el precio se ha pagado y el incumplimiento no adopta la forma de incumplimiento tardío, el vendedor solo puede resolver el contrato si lo hace dentro de un plazo razonable y adecuado, art. 64.2.b).

### **3. DISPOSICIONES COMUNES A VENDEDOR Y COMPRADOR.**

#### **3.1 *Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas.***

Comprende los arts. 71 a 73 de la Convención que dan lugar a las siguientes situaciones,

a) **Demora en el cumplimiento** (art. 71), como ha señalado la doctrina dicho precepto no es más que la concreción normativa de la cláusula "*rebus sic stantibus*"<sup>136</sup>. Por el contrario la estructura de este art. 71 regula las siguientes situaciones:

1. Derecho de suspensión o retención en sentido amplio, es el derecho regulado en el art. 71.1º y hace referencia a los supuestos en que resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus

---

<sup>136</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pág. 141.

obligaciones, que si bien, no equivale al cumplimiento esencial del art. 25<sup>137</sup>, debe ser un incumplimiento de importancia.

Las causas que según el art. 72.1 de la Convención pueden crear esta situación de peligro para el contrato son la existencia de un grave menoscabo en la capacidad de la contraparte para cumplir sus obligaciones o las derivadas de su solvencia y la segunda, se refiere a causas de carácter económico que ponen en peligro el cumplimiento de las obligaciones<sup>138</sup>. Mientras que la segunda de las causas son las que resultan del comportamiento de la contraparte al disponerse a cumplir o cumplir el contrato<sup>139</sup>. Finalmente este peligro para la realización del contrato no es necesario que haya acaecido después de la celebración del mismo, pudiendo concurrir con posterioridad, sin perjuicio que la aplicación del principio de buena fe impida el ejercicio de la acción contenida en el art. 71, en los supuestos en que la parte ya tuviera conocimiento con anterioridad<sup>140</sup>.

2. Derecho de retención en sentido estricto. Es el derecho que el art. 71.2 concede al vendedor para detener las mercaderías que se hayan en tránsito, dándole las oportunas órdenes al transportista, o de retenerlas en sentido estricto. Se trata de un derecho limitado, pues concierne solo a los derechos respectivos del comprador y vendedor sobre las mercaderías, lo que supone, que el vendedor solo podrá obligar al transportista a no entregar cuando el transporte haya sido contratado por él y que dicho derecho no es ejercitable frente a terceros como el transportistas si ha sido contratado por el comprador o el subadquirente. Finalmente, solo resta añadir que dicho derecho de retención puede ejercitarse aun en el supuesto de que se haya transmitido la propiedad de las mercaderías al comprador.

3. Forma y momento de ejercicio de los derechos de retención y suspensión. Cualquiera de las partes interesadas en el ejercicio de alguno de esos derechos debe notificarlo a la otra parte, comunicación que se rige conforme al principio de expedición y las consecuencias anejas a éste del art. 27 de la Convención. En cuanto a cuáles son los efectos de la ausencia de notificación de esos derechos un sector doctrinal sostiene que genera la obligación de daños y perjuicios<sup>142</sup> y otro sector doctrinal y la jurisprudencia

---

<sup>137</sup> Doctrina pacífica. Véanse entre otros, CALVO CARAVACA, Alfonso Luis: "Comentario al artículo 71", en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pg. 563.

<sup>138</sup> Caso "tornos", OLG Hamm, Sentencia de 20 de junio 1983 (citada en SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pág. 143).

<sup>139</sup> Caso "tocino I", OLG Hamm, 20 de septiembre de 1992 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/57.htm>).

<sup>140</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso Luis: "Comentario al artículo 71", en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 564.

<sup>141</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pág. 148.

<sup>142</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso Luis: "Comentario al artículo 71", en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 564.

<sup>143</sup> Caso "zapatos de invierno", OLG Dusseldorf, Sentencia de 14 de enero 1994 (no publicado, CLOUT, núm 130).

se ha decantado por impedir el ejercicio de tales derechos sin notificación<sup>142</sup>. De conformidad con lo previsto en el art. 71.3, dicho derecho de suspensión o retención cesará en el momento en que la contraparte dé garantías del cumplimiento de sus obligaciones.

b) La resolución anticipada, se regula en el art. 72 de la Convención. Como puede observarse dicha resolución anticipada parte e un presupuesto material, temporal y formal. Esto es que sea previsible, que la resolución se declare antes de la fecha del cumplimiento y que se notifique la resolución anticipada. Aparte de previsible, ese incumplimiento debe de ser patente y esencial, debiéndose atender a las circunstancias del caso<sup>143</sup>

Como señala el art. 72.2 los requisitos de forma exigidos para la resolución son: que sea notificada con una antelación razonable, que esté exceptuada cuando no haya tiempo suficiente o la contraparte haya declarado que va a cumplir con sus obligaciones.

c) La resolución en los contratos con entrega sucesiva, regulada en el art. 73 que dice textualmente lo siguiente:

*“1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.*

*2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.*

*3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.”*

Como vemos esta resolución puede limitarse a la entrega defectuosa o, si la entrega es interdependiente con entregas futuras o pasadas y lo conoce el vendedor abarca el contrato en su totalidad. Presupuesto común a ambos casos es que el incumplimiento sea de carácter esencial<sup>144</sup>. El incumplimiento de las entregas sucesivas da derecho no solo a la resolución del contrato si el incumplimiento ya ha tenido lugar, sino que también faculta para hacerlo respecto a las entregas futuras si dicho incumplimiento es previsible, es decir, hay motivos fundados para inferir que se incumplirá el contrato en relación a las futuras entregas<sup>145</sup>.

---

<sup>144</sup> Cfr. Landgericht Heidelberg, Sentencia de 3 de julio 1992 (citada por SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pág. 107, nota núm. 128).

### **3.2 La indemnización de daños y perjuicios.**

La Convención de Viena de 1980, no regula de forma unitaria la indemnización de daños y perjuicios, sino que lo hace de forma muy dispersa a lo largo de su articulado señalando las causas que dan lugar a la indemnización.

Como las concretas causas que originan la indemnización de daños y perjuicios han sido explicadas a lo largo de este trabajo, explicaremos tan solo en este punto las cuestiones relativas a la exoneración de la responsabilidad y a la cuantificación de la indemnización.

#### **3.2.1. Exoneración de la responsabilidad.**

Se trata de una regulación muy estricta, sin perjuicio de su carácter dispositivo que permite que las partes puedan pactar la sumisión al derecho que tengan por conveniente o modificar esa regulación a su antojo. El obligado al cumplimiento de cualquier obligación que no la realiza conforme al contrato concurriendo un motivo de exoneración (sin perjuicio de la posibilidad de la contraparte de ejercitar las acciones que tenga por conveniente) quedará liberado de indemnizar los daños y perjuicios causados.

Dicha circunstancia se haya regulada en el art. 79 de la Convención:

*”1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.*

*2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:*

*a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y*

*b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.*

*3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.*

*4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido*

---

<sup>145</sup> Caso “pantalones vaqueros”, “ex parte” “SARL Bri Production Bonaventure c. Société Pan African Export”, Coud d’appel de Grenoble, Sentencia de 22 de febrero de 1995 (publicada en Journal du Droit International, 1995, pgs. 636 y ss., CLOUT, núm. 154). Véase también el caso “muelles”, Audiencia Provincial de Barcelona, Sentencia de 3 de noviembre 1997 (publicado en Revista Jurídica de Catalunya, 1998, II, págs. 411 y 412).

*conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.*

*5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho”*

Como se deduce del tenor literal del precepto, sólo se dan dos excepciones a la regla general: por un lado la parte que no sufre el impedimento no podrá ejercitar contra el que lo invoca la acción de cumplimiento “in natura”, y por otro lado, el obligado quedará exonerado de todas sus responsabilidades y no se podrá ejercitar contra él ningún tipo de acciones si el incumplimiento se ha debido a un acto u omisión de la contraparte (art. 80).

### *3.2.1.1 Requisitos de la exoneración.*

Se regulan en el apartado primero del art. 79 cuando se refiere a que el incumplimiento se deba a un impedimento ajeno a la voluntad del incumplidor, que se trate de un impedimento que razonablemente no cupiese esperar que tuviese en cuenta el impedimento y que se trate de un impedimento que no fuera razonable esperar que la parte que lo sufre lo evitase o superase sus consecuencias.

Dichos elementos deben darse de forma cumulativa<sup>146</sup> cumpliéndose además un cuarto requisito implícito y lógico como es la existencia de una relación de causalidad entre el impedimento y el incumplimiento.

Para empezar, y en relación al concepto de impedimento, la principal duda que se suscita es si éstos han de ser absolutos, impidiendo la realización de la prestación, o basta con que dificulten la realización de la misma. En la doctrina y en la jurisprudencia, el concepto de impedimento abarca tanto la imposibilidad como la excesiva onerosidad sobrevenida<sup>147</sup>.

Sentado el concepto de impedimento queda determinar qué se entiende por ajeneidad a la voluntad de la parte incumplidora. En el momento de la celebración del contrato cada una de las partes contratantes se obliga a cumplir, o mejor dicho, a realizar las actividades necesarias para llevar a cabo la concreta prestación que le incumbe y responde del incumplimiento de todas

---

<sup>146</sup> Maskow, Dietricht: “Comentario al art. 79” en AA VV Internacionales Kaufrecht. Berlín, 1991, pág. 251.

<sup>147</sup> Cámara de Comercio Internacional, Laudo num. 6281, de 26 de agosto 1989 (publicado en Journal du Droit International, 1989, págs. 1114 y ss.; CLOUT, num. 102): “(...) where such damages (...) exceed[s] a reasonable entrepreneurial risk”

<sup>148</sup> SALVADOR CODERCH, Pablo: “Comentario al artículo 79”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, págs. 645 y ss. Véase también el Caso “Hong Kong” de la Cámara de Comercio de Hamburgo, Laudo arbitral de 21 de marzo de 1996 (publicado en Neue Juristische Wochenschrift, 1996, pgs. 3229 y ss.; CLOUT núm. 166).

aquellas actividades sobre las que tiene control. En consecuencia solo se exonerará en los supuestos en que los impedimentos tengan su origen en circunstancias que se encuentran fuera de su control, es decir, cuando provengan de un acontecimiento externo que no esté comprendido dentro de su ámbito de aplicación<sup>148</sup>.

La siguiente condición que exige el art. 79.1 es que no fuera razonable esperar que la parte incumplidora tuviese en cuenta el incumplimiento a la hora de celebrar el contrato. No se sigue un criterio subjetivo de previsibilidad sino un criterio objetivo, por tanto si el impedimento es previsible aunque se halle al margen del control de la persona afectada no quedará exonerada de responsabilidad.

Finalmente, el último de los requisitos ya mencionados que exige el art. 79.1 de la Convención, es que no fuera razonable esperar que la parte que lo sufre lo evitase o superase sus consecuencias. Estas medidas, como en el caso anterior se deberán determinar conforme al criterio de persona razonable<sup>149</sup>.

### 3.2.1.2 *Exoneración por incumplimiento de tercero.*

El art. 79.2 de la Convención, exonera a la parte de su incumplimiento cuando éste se deba a un tercero al que se haya la ejecución total o parcial del contrato siempre que dicha parte esté exonerada conforme al art. 79.1 y que el tercero también lo esté<sup>150</sup>.

A pesar de la aparente claridad de este precepto, el tercero al que se refiere el art. 79.2 es un subcontratista (persona jurídicamente independiente del contratante a la cual se ha encargado la realización de alguna actividad conectada con el contrato pero no un proveedor) aun en el supuesto de que haya sido elegido por la otra parte (pues en cualquier caso ha sido aceptado por éste). A estos efectos, conviene precisar también que a pesar de que el tercero pueda ser una persona jurídicamente independiente de la parte principal, puede que no lo sea desde el punto de vista organizativo, lo que sería el supuesto de las filiales.

Para que la parte se vea exonerada por el incumplimiento del tercero debe probar que desplegó la actividad necesaria para eliminar los efectos del incumplimiento de éste.

---

<sup>149</sup> Maskow, Dietrich: "Comentario al art. 79" en AA VV Internacionales Kaufrecht. Berlín, 1991, pág. 251.

<sup>150</sup> Evidentemente, si el subcontratista no está exonerado, tampoco puede estarlo quien le contrata. Cfr., a contrario, el caso "cóctel de frutas", "ex parte" "Conservas La Costeña, SA" c. "Lanín, SA" y "Agroindustrial", COMPROMEX (Comisión para la protección del comercio exterior de México), Laudo arbitral de 29 de abril 1996 (publicado en <http://cisgw3.1aw.pace.edu/cases/960429m1.html>).

### 3.2.1.3 *Duración y notificación del impedimento.*

Se regulan en los apartados tercero y cuarto del art. 79 de la Convención.

El apartado tercero establece que la exoneración surtirá efecto mientras dure el impedimento, por lo que el único problema que se plantea es si un impedimento de larga duración puede determinar la exoneración definitiva del cumplimiento de alguna de las obligaciones establecidas en la Convención, a lo que se ha respondido afirmativamente en base a los antecedentes históricos de la Convención.

Finalmente para que surta efectos la exoneración del art. 79 su apartado cuarto exige que la misma sea notificada a la contraparte en un plazo razonable. El deudor asume el riesgo de que la noticia del impedimento llegue al ámbito del conocimiento del receptor dentro del citado plazo razonable (excepción al principio de expedición del art. 57 de la Convención).

### 3.2.1.4 *La exoneración por incumplimiento debido a la otra parte.*

El art. 80 de la Convención dispone: *“Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla”*

Como podemos ver, los requisitos que exige este art. 80 son que el acreedor haya realizado un acto (acción u omisión) y que el mismo haya sido causa del incumplimiento.

Este acto basta que sea una simple violación contractual o un simple acto materialmente incorrecto pero que impida el cumplimiento<sup>151</sup>.

Los efectos de este art. 80 de la Convención son liberar al deudor no solamente de indemnizar los daños y perjuicios sino también de la facultad de resolver el contrato, de la aminoración del precio o del derecho a reclamar intereses.

## **3.2.2. Cuantificación de la indemnización de daños y perjuicios.**

Dicha Materia se regula en los arts. 74 a 77 de la Convención, estableciendo primero la regla general, los dos siguientes complementan esa regla general estableciendo los medios para calcular el importe de los daños y perjuicios en el caso de resolución del contrato para cerrar su regulación en el último precepto con el principio de minimización de las pérdidas.

---

<sup>151</sup> SALVADOR CODERCH, Pablo: “Comentario al artículo 80”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, págs. 659 y ss.

### 3.2.2.1 Regla general.

La regla general se establece en el art. 74 que dice:

*“La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”*

El perjudicado tiene derecho tanto a ser indemnizado por el daño emergente como por el lucro cesante, mediante una indemnización monetaria y no “in natura”<sup>152</sup>.

Por lo que se refiere a la moneda de pago la jurisprudencia ha extendido a las indemnizaciones el principio sentado para la determinación del a moneda de pago en defecto de pacto entre las partes (deberá hacerse en la divisa del lugar en que el vendedor tiene su establecimiento<sup>153</sup>.

En cuanto a la posibilidad de indemnizar los daños no patrimoniales la doctrina ha respondido negativamente<sup>154</sup>.

El carácter reparatorio de la indemnización lleva implícitas tres cosas:

a) el importe de los daños y perjuicios no es una deuda de suma sino de valor, por lo que su cálculo debe hacerse a la fecha de la condena a la reparación.

b) No forman parte de la indemnización los daños eventuales y las ganancias hipotéticas.

c) Más allá del daño realmente causado no hay responsabilidad contractual, sin perjuicio de las cláusulas penales o los diferentes medios de calcular la indemnización que hayan pactado las partes que se regirán en conformidad con el respectivo Derecho interno aplicable.

El art. 74 limita la cuantía de la indemnización a la pérdida *“la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en*

---

<sup>152</sup> PANTALEÓN PRIETO, Fernando: “Comentario al artículo 74”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 595.

<sup>153</sup> Caso “sierra de contrachapado”, OLG Düsseldorf, Sentencia de 2 de julio de 1993 (publicado en *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1993, pgs. 845 y ss.; CLOUT, núm 49).

<sup>154</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tübinga, 1996, pág. 168.



*consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”,* dado el carácter enormemente especulativo de algunas transacciones del comercio internacional. Vista su finalidad debemos de aclarar si la previsibilidad a que se refiere hace referencia a una noción de carácter objetivo o mixto a la par que subjetivo y objetivo. La primera postura doctrinal al respecto entiende que debe presumirse que la parte incumplidora posee los conocimientos que le permiten conocer las consecuencias de sus incumplimientos si se derivan de la experiencia de los comerciantes<sup>155</sup>; mientras que la segunda postura doctrinal sostiene que además de las derivadas de la experiencia de los comerciantes en general también se deriven de la experiencia propia de ese concreto comerciante que ha incumplido con sus obligaciones<sup>156</sup>.

Asimismo el art. 74 se refiere al objeto de la previsibilidad entendiendo que abarca las consecuencias posibles del incumplimiento del contrato. Finalmente la norma también nos indica el momento en que las consecuencias deben ser previsibles, refiriéndose al momento de conclusión del contrato, eludiendo por tanto los que se hubiesen podido prever en el momento de celebración del contrato.

### 3.2.2.2 Cuantificación de los daños y perjuicios en el caso de resolución del contrato.

Dicha cuestión se regula en los arts, 75 y 76 de la Convención de Viena que dicen, el art. 75:

*“Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”*

Y el art. 76:

*1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la*

---

<sup>155</sup> AUDIT, Bernard: *La vente internationale de marchandises*. París, 1990, pág. 163.

<sup>156</sup> REINHART, Gert: *UN-Kaufrecht*. Heidelberg, 1991, pg. 171.

*indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.*

*2) A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.”*

Como se puede ver establecen el método concreto y abstracto de cuantificación de los costes de una prestación sustitutoria de la incumplida.

El primero de los preceptos mencionados establece el método concreto de cuantificación, y permite a la parte basar su reclamación en los resultados de la venta de sustitución o de la compra de reemplazo. Por el contrario, el art. 76 recoge el método abstracto según el cual se fija el importe de la pérdida directa mediante la referencia a los precios de mercado.

Se ha cuestionado si los referidos preceptos se aplican de forma alternativa o de exclusión, en el sentido si las partes pueden invocar libremente el art. 75 o 76, o una vez invocado el art. 75 ya no se puede invocar el 76.<sup>157</sup>.

De conformidad con las previsiones del art. 75 el contratante perjudicado puede reclamar la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo, siempre que esta última se haga de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución. La jurisprudencia ha señalado que este plazo razonable está en torno a los diez días<sup>158</sup> y su cómputo arranca desde el momento de la resolución del contrato<sup>159</sup>.

Finalmente el art. 76 regula el método abstracto atendiendo al precio de las mercaderías en el lugar de la entrega, previendo para el supuesto de que no haya precio corriente atender al precio de éstas en otra plaza que racionalmente la pueda sustituir, teniendo en cuenta el coste de transporte de las mercaderías <sup>160</sup>.

---

<sup>157</sup> En este sentido, Caso “tocino I”, OLG Hamm, 20 de septiembre de 1992 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/57.htm>).

<sup>158</sup> Caso “zapatos de invierno”, OLG Dusseldorf, Sentencia de 14 de enero 1994 (no publicado, CLOUT, núm 130).

<sup>159</sup> Véase en este sentido, el caso “acero-moibdeno”, OLG hamburg, Sentencia de 22 agosto 1997 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970822g2.html>)

<sup>160</sup> Véase en este sentido, el Caso “tocino I”, OLG Hamm, 20 de septiembre de 1992 (publicado en <http://www.jura.Unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/57.htm>).

<sup>161</sup> VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional. Valencia, 1995, págs. 180 y ss.

### 3.2.2.3 La obligación de aminoración de los daños.

Es la cláusula de cierre del art. 77 de la Convención que establece lo siguiente:

*“La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.”*

Esta regulación plantea el problema de determinar si se está imponiendo una carga al solicitante de la indemnización de daños y perjuicio, o por el contrario, es una auténtica obligación exigible judicialmente, como una manifestación del principio general de la buena fe<sup>161</sup>.

Estas medidas razonables tendentes a mitigar las pérdidas, como resulta obvio, han de ser analizadas atendiendo a las circunstancias concretas de cada caso.

### 3.2.3. La obligación de pago de los intereses.

Se regula en el art. 78 de la Convención que dice:

*“Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”.*

Este art. 78 de la Convención si bien es dispositivo para las partes no es dispositivo para los Estados por lo que se pagarán intereses aunque los derechos internos de los Estado desconozcan tal institución ( p. ej. los países musulmanes)<sup>162</sup>.

El ámbito de aplicación de este art. 78 es aplicable a las deudas pecuniarias vencidas y que tengan su origen en la compraventa<sup>163</sup>. Asimismo,

---

<sup>162</sup> PANTALEÓN PRIETO, Fernando: “Comentario al artículo 78”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 631.

<sup>163</sup> Cfr. Caso “letra de cambio”, Landgericht Hamburg, 26 de septiembre 1990, (publicado en *Rect. Der Internationalen Wirtschaft*, 1990, pág. 1015; CLOUT, núm. 5).

<sup>164</sup> Caso “Thyssen c. Maaden”, Cámara de Comercio Internacional, Lado núm. 6653 (publicado en *Journal du Droit International*, 1993, págs. 1041 y ss. CLOUT, núm. 103).

<sup>165</sup> HONNOLD, John O.: *Uniform Law for International sales*. Denver-Boston, 1991, págs. 525 y 526.

<sup>166</sup> Caso “7585”, Cámara de Comercio Internacional, Laudo num. 7585 de 1995 (publicado em *Journal du Droit International*, 1995, págs. 1016 y ss.)

no se obliga al pago de los intereses, aunque tampoco lo impide, por tanto si el derecho interno aplicable lo establece habrá que pagarlos.

El problema más grave que se plantea en relación con los intereses y con la propia Convención de Viena de 1980, es determinar el tipo de interés. Cuatro han sido las posibles soluciones:

a) La primera acudir a los usos del Comercio Internacional<sup>164</sup>.

b) Estimar que se trata de una cuestión no regulada expresamente por la Convención y cuya solución ha de inducirse de los principios que le sirven de base acudiendo al tipo de interés del lugar en que el acreedor tiene su establecimiento (aplicando analógicamente los supuestos del pago)<sup>165</sup>.

c) Entender que el tipo de interés corresponde al de la moneda de pago<sup>166</sup>.

d) Resolverlo de conformidad con las normas del Derecho interno al que se remitan las disposiciones de Derecho Internacional Privado<sup>167</sup>.

El pago de los intereses no excluye la posibilidad de exigir la indemnización del art. 74 de la Convención, si bien la suma cobrada por daños y perjuicios deberá disminuirse en la suma cobrada en concepto de intereses<sup>168</sup>.

### **3.2.4. Efectos de la resolución del contrato.**

#### **3.2.4.1 La extinción de las obligaciones.**

El primer efecto que produce la resolución es la extinción de las obligaciones de cada una de las partes.

Dicha resolución produce efectos “ex nunc” como lo demuestra la Convención en el art. 81 que establece las excepciones a la regla general cuando dice:

*“1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo a la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.*

---

<sup>167</sup> Caso “letra de cambio”, Landgericht Hamburg, 26 de septiembre 1990, (publicado en Rect. Der Internationalen Wirtschaft, 1990, pág. 1015; CLOUT, núm. 5).

<sup>168</sup> Conforme, PANTALEÓN PRIETO, Fernando: “Comentario al artículo 78”, en DÍEZ-PICAZO (coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*. Madrid, 1998, pág. 634.

2) *La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente*”

### 3.2.4.2 La restitución de las prestaciones.

Se regula en el art. 81.2 de la Convención.

Se trata de una figura que no afecta al futuro sino al pasado, pues las partes pueden reclamarse la restitución de lo que hayan pagado o suministrado conforme al contrato, debiendo hacerlo simultáneamente si son las dos las que están obligadas a restituir.

El objeto de la restitución es lo que las partes hayan recibido de su contraparte. Si se trata de la restitución del precio deberán abonarse también los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

Asimismo, el comprador deberá devolver la cosa en el estado en que la recibió o sustancialmente idéntica y abonar los beneficios que haya obtenido por razón de las mercaderías o parte de ellas, en cuanto a la carga de la prueba de este último extremo la jurisprudencia ha señalado que corresponde probar la inexistencia de beneficios al comprador para evitar un “*probatio diabolica*” para el vendedor<sup>169</sup>.

Aunque la Convención no regule textualmente el lugar donde haya de producirse la restitución, por aplicación analógica de sus normas será en el establecimiento del comprador, aunque la jurisprudencia se ha inclinado por localizar el lugar de cumplimiento de esta obligación en función de la culpabilidad de las partes en el incumplimiento contractual <sup>170</sup>.

En relación con la cuestión de quién soporta los gastos de la restitución, la doctrina ha entendido que son daños y perjuicios de la parte que resuelve el contrato<sup>171</sup> y si la parte está exonerada del pago el cumplidor tendrá que soportar sus propios gastos.

### 3.2.5. La obligación de conservación de las mercaderías.

---

<sup>169</sup> Caso “sierra de contrachapado”, OLG Düsseldorf, Sentencia de 2 de julio de 1993 (publicado en *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1993, pgs. 845 y ss.; CLOUT, núm 49).

<sup>270</sup> Caso “trío”, Landgericht Krefeld, Sentencia de 24 de noviembre de 1992 (publicado en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921124g.1.html>).

<sup>171</sup> SCHLECHTRIEM, Peter: *Internationales UN-Kaufrecht*. Tubinga, 1996, pág. 188.

Se regula en los arts. 85 a 88 de la Convención. La finalidad de estas normas es obligar al contratante cumplidor a conservar unas mercaderías respecto a las que se dan dos circunstancias: una que el contratante cumplidor tenga el control de las mismas y otro que no asuma el riesgo de su pérdida.

Se trata de una auténtica obligación y no una carga, sancionada con la prohibición de resolver el contrato (art. 82) y con la rebaja de la indemnización debida.

### 3.2.5.1 *Nacimiento de la obligación de conservación.*

Se regula en el art. 85 de la Convención que dice:

*“Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado”.*

Como vemos son tres los presupuestos para el nacimiento de la obligación de conservación:

- a) el cumplimiento por parte del vendedor en tiempo y forma de la obligación de entrega.
- b) El incumplimiento por el comprador de la obligación de recibir las mercaderías o pagarlas estando.
- c) Que las mercaderías estén en posesión del vendedor, o en su poder de disposición.

#### 3.2.5.1.1. *PRESUPUESTOS DE LA OBLIGACIÓN DE CONSERVACIÓN IMPUESTA AL COMPRADOR*

Los presupuestos de la obligación de conservación se regulan con claridad en el art. 86 que dice:

*“1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.*

*2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente”.*

### 3.2.5.1.2. DERECHO DE RECHAZO DE LAS MERCADERÍAS.

El art. 86 menciona tanto en su apartado primero como en el segundo el derecho del comprador a rechazar las mercaderías. No se trata de un derecho concedido al comprador para el caso de que el vendedor incumpliera sus obligaciones, sino que es una manifestación de otros preceptos de la Convención ( arts. 46.2, 49, 52, entre otros)<sup>172</sup>.

### 3.2.5.1.3. REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA EL NACIMIENTO DEL DERECHO DE LAS MERCADERÍAS.

Los requisitos específicos para el nacimiento del derecho de conservación son los siguientes:

- a) que el comprador haya recibido ya las mercaderías (art. 66.1), concibiéndose aquí como la toma de posesión de las mercaderías excluyendo la simple puesta a disposición del comprador de los bienes<sup>173</sup>.
- b) Que el comprador tenga la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas (art. 66.1), tal intención que puede ser incluso verbal o por actos concluyentes, debe averiguarse de acuerdo a los criterios del art. 8 de la Convención. Mientras un sector doctrinal cree que la manifestación del comprador debe producirse en el momento de recepción de la mercadería<sup>274</sup>, otros

---

<sup>172</sup> VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás: La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional. Valencia, 1995, pág. 242 Y ss., con ulteriores referencias bibliográficas.

<sup>173</sup> Maskow, Dietrich: “Comentario al art. 86” en AA VV Internacionales Kaufrecht. Berlín, 1991, pág. 277.

<sup>274</sup> BARRERA GRAF, Jorge: “Comentario al artículo 86” en Bianca/Bonell (Coords.), Commentary on the International Sales Law. Milán, 1987, pág. 622(pero véase nota núm. 234).

autores piensan que puede ser en un momento posterior  
175.

- c) Que las mercaderías hayan sido puestas a disposición del comprador en el lugar de destino (art. 66.2)
- d) Que éste ejercite su derecho a rechazarlas (art. 66.2).
- e) Que las mercaderías hayan sido puestas a disposición del comprador en el lugar de destino sin que ello le produzca perjuicios.
- f) Y que en el lugar de destino de las mercaderías no esté presente el vendedor u otra persona que pueda hacerse cargo de ellas en nombre de éste.

#### 3.2.5.1.4. LA EXONERACIÓN DE LA OBLIGACIÓN DE LAS MERCADERÍAS.

Como todas las obligaciones reguladas en la Convención puede ser exonerada, siempre y cuando se cumplan los requisitos del art. 79:

*“1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.*

*2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:*

- a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y*
- b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.*

*3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.*

*4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte*

---

<sup>175</sup> Maskow, Dietrich: “Comentario al art. 86” en AA VV Internacionales Kaufrecht. Berlín, 1991, pág. 278.



*que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.*

*5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.”*

y 80 de la Convención,

*“Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.”*

### 3.2.5.2 *Las medidas de conservación.*

La Convención, al respecto, se limita a señalar en los artículos 85 y 86, que las medidas que deberán adoptarse sean razonables, atendiendo a las circunstancias.

Parece que la Convención admite la posibilidad de que sean varias las medidas, si bien en la práctica todas se reconducen al depósito de las mercaderías, depósito que puede ser realizado de dos formas distintas como se deduce de la interpretación a contrario del art. 87 de la Convención que dice:

*“La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos”.*

En cualquier caso las relaciones jurídico-materiales derivadas del depósito se regirán por el Derecho interno aplicable<sup>176</sup>.

### 3.2.5.3 *El derecho-deber de enajenación de las mercaderías.*

Esta obligación de conservación contenida en la Convención no goza de un carácter absoluto pues la misma se halla informada por el principio de razonabilidad que juega un doble papel en el art. 88 de la Convención que dice:

---

<sup>176</sup> Tribunal Cantonal de Vaud, Sentencia de 17 de mayo 1994 (publicado en <http://cisgw3.1aw.pace.edu/cases/940517s1.html>).

*“1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.*

*2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.*

*3) La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.”*

En el primero de los supuestos regulados se configura como un derecho del obligado a la conservación, mientras que en el segundo supuesto se configura como un deber como consecuencia del principio de minimización de las pérdidas que preside la Convención.

Los presupuestos del derecho de enajenación pueden clasificarse en explícitos e implícitos. Dentro de los primeros encontramos el presupuesto positivo, consistente en que el que pretenda ejercitar el derecho de enajenación debe notificarlo a la contraparte, y el presupuesto negativo, que es la demora excesiva de la contraparte. Dentro de los segundos consiste en que con carácter previo al anuncio de la enajenación su contraparte hubiera tenido conocimiento de la constitución del depósito, pues mal puede demorarse en poner término al depósito si ignora la su existencia.

Cumplidos estos requisitos puede el obligado a la conservación poner en venta las mercaderías<sup>177</sup>.

Los requisitos del deber de enajenación se refieren a dos circunstancias relativas a las mercaderías que se deterioran con facilidad (deterioro rápido que se refiere al físico y a la disminución del valor) o que los gastos de conservación de las mismas sean excesivos (todos aquellos que sobrepasan los que son habituales).

Finalmente, solo resta señalar que la forma concreta en que se ha de llevar a cabo la enajenación prevista en el art. 88 de la

---

<sup>177</sup> Véase en este sentido Tribunal Arbitral Irán/EEUU, laudo de 28 de julio 1989 (publicado en <http://cisgw3.1aw.pace.edu/cases/890728i2.html>).

Convención se regirá por el Derecho interno que le sea de aplicación

#### 3.2.5.4 *La extinción de la obligación de conservación de las mercaderías.*

Dicha obligación puede extinguirse por tres causas distintas:

- a) por la extinción de la obligación principal (ejercicio de la acción de resolución).
- b) Por el agotamiento de sus efectos, única regulada en la Convención en el art. 88.
- c) Y por la pérdida de las mercaderías sobre las que recaen las medidas conservatorias, por causas distintas al perecimiento ordinario.

La extinción de la obligación de conservación tiene como principal consecuencia que origina un derecho, del obligado a la conservación, a obtener el reembolso de los gastos razonables en que ha incurrido en el cumplimiento de su obligación. Como garantía de este crédito la propia Convención establece que tendrá un derecho de retención, bien sobre las propias mercaderías, bien sobre el dinero obtenido por las mismas en caso de venta.

Asimismo, otra consecuencia de la extinción de la obligación es que el obligado a la conservación debe abonar el saldo a la contraparte, detrayendo los gastos de conservación y venta. De lo contrario estos gastos se detraerían del precio debido.

Accesorio a la obligación de abonar el saldo está la de rendición de cuentas, que si bien no se regula expresamente en el Convención, está íntimamente relacionado con el art. 7.1 de la misma, y en cualquier caso se regirá por el Derecho interno que sea aplicable.

#### 3.2.5.5 *El incumplimiento del deber de conservación.*

Es objeto de una doble sanción en el caso que nos encontremos ante un incumplimiento por parte del comprador, puesto que por un lado pierde el derecho a ejercitar las acciones de resolución y exigir las mercaderías en sustitución.

Sin embargo tanto el comprador como el vendedor podrían ver reducido el importe de la indemnización de daños y perjuicios.

## **VII. CONCLUSIONES FINALES Y APORTACIÓN PERSONAL**

Después del análisis de la regulación de la Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías, habiendo transcurrido prácticamente una década del siglo XXI, se impone la necesidad de abordarla desde un punto de vista crítico.

En efecto, existen una serie de cuestiones que, a pesar de su pretendido carácter uniformador, cuestionan su verdadera virtualidad práctica. Circunstancias que pasamos a desarrollar a continuación:

### **1. La Convención de Viena de 1980 frente a las nuevas tecnologías.**

Sobra señalar que, desde el año 1980 hasta hoy, la evolución de los medios electrónicos de comunicación ha sido importantísima, hasta el extremo de que representan un amplísimo porcentaje de las comunicaciones que se hacen en la actualidad.

Los medios electrónicos de comunicación plantean por sí mismos numerosos problemas que pueden complicar infinitamente la interpretación de cuestiones relativas a los tratos preliminares de las partes, a la perfección del contrato y a las comunicaciones de las partes en relación al ejercicio de sus derechos y obligaciones.

Ello ha llevado a que, con el objeto de dar respuesta a estas cuestiones, en la 33ª sesión de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) celebrada en Nueva York el día 7 de julio de 2000, se iniciaran los trabajos correspondientes para dotar a esos nuevos medios de comunicación de su correspondiente regulación.

Estos, trabajos han culminado en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales, suscrita en Nueva York y que en la actualidad ha sido firmada por 18 Estados (Arabia Saudita, China, Colombia, Federación Rusa, Filipinas, Honduras, República Islámica de Irán, Líbano, Madagascar, Montenegro, Panamá, Paraguay, República Centroafricana, República de Corea, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka), sin que hasta la fecha haya entrado en vigor.

En cuanto la referida Convención de Nueva York de 2005 entre en vigor, afectará directamente a la Convención de Viena de 1980. En este sentido, el artículo 20 de la referida convención nos dice: *“Las disposiciones de la presente Convención serán aplicables al empleo de comunicaciones electrónicas en lo concerniente a la formación o el cumplimiento de un contrato al que sea aplicable cualquiera de los siguientes instrumentos internacionales en los que un Estado Contratante de la presente Convención sea o pueda llegar a ser parte: [...]Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 11 de abril de 1980)...”*.

A pesar de que la Convención de Nueva York de 2005, complementa y regula las comunicaciones electrónicas en los contratos de compraventa internacional de mercaderías formalizados utilizando esos medios, parte de los preceptos y mandatos de la Convención de Viena de 1980 pueden verse afectados, pudiendo destacar como más relevantes las siguientes cuestiones por la importancia que tienen para la referida Convención:

**a).** La Convención de Viena de 1980 sólo regulará las comunicaciones que las partes se hayan transmitido por carta o verbales.

Como podemos ver, la Convención de Nueva York en su artículo 4, cuando define los diferentes términos utilizados por la misma, dice concretamente en sus apartados b y c lo siguiente: *“Por “comunicación electrónica” se entenderá toda comunicación que las partes hagan por medio de mensajes de datos” y “Por “mensaje de datos” se entenderá la información generada, enviada, recibida o archivada por medios electrónicos, magnéticos, ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el intercambio electrónico de datos, el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax”*.

En consecuencia, interpretando los referidos preceptos a contrario, resulta que, como hemos adelantado, los preceptos relativos a las comunicaciones de las partes establecidos en la Convención de Viena de 1980, sólo entrarán en liza cuando las mismas sean por carta o verbales.

**b).** El concepto de establecimiento de la Convención de Viena de 1980 puede verse afectado por el que establece la Convención de Nueva York de 2005.

En efecto, como vimos cuando abordábamos el estudio del ámbito de aplicación de la Convención de Viena de 1980, esta última a diferencia de la de Nueva York de 2005, no definía lo que era el concepto de establecimiento.

Pues bien, cuando se trate de una compraventa electrónica internacional de mercaderías resultará que, el concepto de establecimiento de las partes parece que deberá ser el regulado en el artículo 4 apartado h de la Convención de Nueva York que dice: *“Por “establecimiento” se entenderá todo lugar donde una parte mantiene un centro de operaciones no temporal para realizar una*

*actividad económica distinta del suministro transitorio de bienes o servicios desde determinado lugar”.*

El problema que planteará esta cuestión será el de aquellos casos en que un establecimiento, sólo sea tal a los efectos de una u otra Convención y en la distinción que hace el artículo 6 de la Convención de Nueva York de 2005 entre lo que es el establecimiento propiamente dicho y lo que es la ubicación de las partes a los efectos de la Convención.

**c).** En los requisitos de forma del artículo 9 de la Convención de Nueva York llama poderosamente la atención que la seguridad de la comunicación sólo se exija para los casos en que los documentos deban ir firmados o cuando la ley exija que un contrato deba ser conservado en su forma original.

Pues bien, en el Caso del Convenio de Viena de 1980, donde para la perfección del contrato y para las comunicaciones reguladas en el mismo no se exige la firma de las partes ni la autenticidad del contrato, resulta que todas esas comunicaciones quedan huérfanas de toda seguridad, en un tipo de comunicaciones como son las electrónicas que son inseguras y fácilmente manipulables.

Teniendo en cuenta que la Convención de Nueva York de 2005 afectará a la regulación contenida en otras Convenciones de carácter internacional, debería haber abogado por imponer la seguridad de las comunicaciones electrónicas también en aquellos supuestos en que estas comunicaciones reflejen verdaderas declaraciones de voluntad de las partes generadoras de derechos y obligaciones, como son la totalidad de las reguladas en la Convención de Viena de 1980.

## **2. El principio de Autonomía de la Voluntad de la Convención de Viena de 1980.**

Como hemos visto en el estudio de los diferentes preceptos de la Convención, resulta que el principio de autonomía de la voluntad propugnado en la misma, puede afectar a ésta tanto en relación al Derecho por el que las partes quieren que se rija su contrato, como a que éstas podrán introducir estipulaciones contractuales que contradigan, alteren o modifiquen las especialmente reguladas en la Convención.

En coherencia con lo anterior, la Convención parece que debe quedarse en un segundo plano a la hora de ser el instrumento que sirve para resolver cuáles son los derechos y obligaciones de las partes ante una compraventa internacional de mercaderías.

No es difícil imaginar que las partes, ante las numerosas ambigüedades de la Convención, prefieran ser ellas las que regulan sus derechos u obligaciones o bien se sometan al Derecho de un Estado concreto que será más

preciso (incluso dentro de su interpretación global) que la Convención. Si bien esta ambigüedad y amplitud han permitido que haya sido ampliamente aceptada por los Estados, parece que la misma debe ser perjudicial a la hora de que las partes expresamente busquen someterse a la Convención.

Por otro lado, cada vez es más común que sean las partes las que doten de contenido a sus derechos y obligaciones huyendo cada vez más de las regulaciones de la materia que se trate que realicen los ordenamientos correspondientes.

A este respecto y como modo en que las partes fijan el contenido obligacional de sus transacciones comerciales internacionales es la proliferación cada vez mayor de los INCOTERMS, que son normas uniformes elaborados por la Cámara de Comercio Internacional de París, cuya publicidad sencillez ha llevado a que sean unas normas de las que no se pueda prescindir en los tiempos que corren.

Es obvio que cuando las partes se someten a un determinado INCOTERM, es a los derechos y obligaciones que allí se regulan los que regirán esa determinada transacción. En el mejor de los casos, si no se han sometido a otro ordenamiento, la convención quedaría exclusivamente circunscrita a regular los derechos y obligaciones no regulados por el concreto INCOTERM.

Un importante reflejo de lo que acabamos de comentar es que, desde la entrada en vigor de la Convención de Viena de 1980 hasta 2004, según nos dice la Introducción al Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías elaborado por la Comisión de las Naciones Unidas Para el Derecho Mercantil Internacional, , teniendo en cuenta la enorme cantidad de transacciones internacionales que cada día se realizan y la cantidad de los Estados Parte en la Convención. resulta que en más de 20 años de vigencia de la norma, sólo se había aplicado en unas 1000 resoluciones judiciales.

A nuestro juicio, lo que acabamos de mencionar no es más que una consecuencia directa de lo que veníamos diciendo, a pesar de su carácter universal y su pretensión unificadora, las partes a través del principio de autonomía de la voluntad que ésta propugna (de igual modo que la práctica totalidad de los diferentes Ordenamientos Jurídicos internos) excluyen su aplicación, probablemente por la ambigüedad y falta de regulación concreta de todos sus grandes conceptos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

CASTÁN TOBEÑAS, José: *Derecho Civil Español, común y foral*. Madrid, 1985.

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI): *Convención de las Naciones Unidas sobre la utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales*. Viena, Libro electrónico a través de <http://www.uncitral.org>, 2008.

DÍEZ-PICAZO, Luis, en DÍEZ-PICAZO (coord.): *Compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, Civitas, 1998.

FERRARI, Franco: *La compraventa Internacional: aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*. Valencia, Tirant lo Blanch, 1999.

GARAU SOBRINO, Federico F.: *Apuntes de Derecho Internacional Privado*, Facultad de Derecho, U.I.B., Palma de Mallorca, 2006.

OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco: *Compraventa internacional de mercaderías (ámbito de aplicación del Convenio de Viena de 1980)*, Valencia, Tirant lo blanch, 2002.

- La transmisión del riesgo en la Compraventa Internacional de mercaderías, Valencia, Tirant lo Blanch, 2000.

PERALES VISCASILLAS, M<sup>a</sup> Pilar: *La formación del contrato de compraventa internacional*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1996.

SANJUAN CRUCELAEGUI, Javier: *Contrato De Compraventa Internacional De Mercaderías : Convención De Viena De 1980, Y Otros Textos Complementarios*. Madrid, Civitas, 2005

VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás: *Compraventa Internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra, Aranzadi, 2000.

- *La obligación de conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*. Valencia, Tirant lo Blanch, 1995.



