

LA

COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Y EL

DERECHO PERUANO

Aníbal Sierralta Ríos



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FONDO EDITORIAL



**LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL
Y EL DERECHO PERUANO**

SIERRALTA RÍOS, Aníbal

La compraventa internacional y el Derecho Peruano/Aníbal Sierralta Ríos, prefacio de Gerold Herrmann, prólogo de Humberto Medrano Cornejo. – Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1997, XX, 246 p.: il. 16 x 21.5 cm.

Incluye bibliografía, gráficos, casos prácticos y anexo

ISBN 9972-42-089-1

1) Contratos Internacionales. 2) Compraventa Internacional.
3) Comercio Internacional.

CDD 346.022

Aníbal Sierralta Ríos

**LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL
Y EL DERECHO PERUANO**

Prefacio
de
Gerold Herrmann

—

Prólogo
de
Humberto Medrano Cornejo



Pontificia Universidad Católica del Perú
Fondo Editorial 1997



Primera edición, setiembre 1997

Cuidado de la edición: Víctor Romaní Lopez
Composición de textos: Carmen Céspedes Flores

La Compraventa Internacional y el Derecho Peruano

Copyright © 1997, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Av. Universitaria, Cuadra 18, San Miguel, Lima, Perú. Apartado 1761.

© 462-6390, 462-2540 anexo 220. Fax (01) 461-1785

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Derechos reservados según D.L. No. 822

ISBN 9972-42-089-1

Impreso en el Perú – Printed in Peru.

A Marco Leclère

y

*Carlos E. Giusti Acuña,
mis amigos del Teatro de la*

Universidad Católica aún presentes.

SUMARIO

	Págs.
<i>Dedicatoria</i>	VII
<i>Prefacio</i>	XIII
<i>Prólogo</i>	XVII
Introducción	1
Capítulo I	
LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	
1. El movimiento internacional de los contratos	5
2. La Convención de Viena	8
2.1 Estructura	11
2.2 Países que han suscrito la Convención	12
3. Integración sistémica	14
Capítulo II	
ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES	
1. Ámbito de aplicación	17
1.1 Reglas básicas	17
1.2 Bienes y operaciones excluidos	23
1.3 Operaciones incluidas	24
1.4 Aspecto contractual regulado	26
2. Teoría de la cronación contractual	29
2.1 De la unidad a la cronación	30
2.2 Una nueva denominación	32
2.3 Fundamentos de la teoría	34
3. Disposiciones generales	37
3.1 Interpretación	37
3.2 Usos internacionales y prácticas establecidas por las partes	41
3.3 El establecimiento	46
3.4 Requisitos de forma	47

Capítulo III**FORMACIÓN DEL CONTRATO**

1. La oferta	54
1.1 La teoría de la recepción.....	56
1.2 La revocación	58
1.3 Rechazo	60
2. La aceptación.....	61
2.1 Aceptación con modificaciones.....	63
2.2 Plazos de aceptación	64
2.3 Retiro de la aceptación	68
3. Perfeccionamiento del contrato	69

Capítulo IV**OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES**

1. Disposiciones generales.....	71
1.1 Incumplimiento esencial	72
1.2 Notificación de resolución contractual	73
1.3 Restricciones del derecho a exigir el cumplimiento	75
1.4 Modificación o extinción del contrato mediante acuerdo	77
2. Obligaciones del vendedor	79
2.1 Entrega de las mercaderías y de los documentos	81
2.1.1 Lugar de entrega	82
2.1.2 Fecha de entrega	84
2.1.3 Entrega de los documentos	86
2.2 Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros	87
2.2.1 Momento para determinar la conformidad de las mercaderías	89
2.2.2 Entrega anticipada	91
2.2.3 Plazo para examinar las mercaderías.....	92
2.2.4 Obligación de notificar la falta de conformidad	93
2.2.5 Pretensiones de terceros respecto de las mercaderías	95

2.2.6	Excusa por no haber informado al vendedor	101
2.3	Derechos y acciones en caso de incumplimiento por el vendedor	102
2.3.1	Derecho del comprador a exigir el cumplimiento	104
2.3.2	Plazo suplementario para que el vendedor cumpla sus obligaciones	106
2.3.3	Derecho del comprador a resolver el contrato	108
2.3.4	Reducción del precio	110
2.3.5	Falta de conformidad de una parte de las mercaderías	112
2.3.6	Entrega anticipada	113
3.	Obligaciones del comprador	114
3.1	Pago del precio	115
3.2	Recepción de la mercadería	120
3.3	Derechos y acciones en caso de incumplimiento por el comprador	121
3.3.1	Derechos y acciones a disposición del vendedor en caso de incumplimiento por el comprador	122
3.3.2	Derecho del vendedor a exigir el cumplimiento	123
3.3.3	Concesión de plazo suplementario	123
3.3.4	Resolución del contrato	125
3.3.5	Especificación de mercancías	127
4.	Transmisión del riesgo	127
4.1	Riesgo en el transporte de mercaderías	130
4.2	Riesgo de las mercaderías en tránsito	131
4.3	Riesgo en los casos de entrega en lugar distinto o de mercaderías genéricas	133
5.	Disposiciones comunes a las obligaciones de las partes	136
5.1	Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas	136
5.2	Indemnización por daños y perjuicios	140
5.3	Intereses	145

5.4	Exoneración de cumplimiento de obligaciones ..	147
5.5	Efectos de la resolución	150
5.5.1	Restituciones debidas por el comprador .	151
5.5.2	Restitución de beneficios recibidos	153
5.6	Conservación de las mercaderías	154
5.6.1	Depósito de las mercaderías	155
5.6.2	Venta de mercaderías mantenidas en custodia	156
Capítulo V		
PROCESO DE RATIFICACIÓN		
1.	Reservas autorizadas	160
1.1	Reservas genéricas	160
1.2	Reservas específicas	161
1.3	Procedimientos y validez de las reservas	165
2.	Vigencia	165
3.	Proceso de denuncia	166
Capítulo VI		
CASOS PRÁCTICOS		
1.	Melón amargo	169
2.	La sirena varada	181
3.	Zapatito roto	187
ANEXO		193
BIBLIOGRAFÍA		239

Prefacio

*L*a Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue concertada el 11 de abril de 1980 por una conferencia diplomática universal convocada por la Asamblea General de las Naciones Unidas. El proyecto de convención que se presentó a la conferencia diplomática fue preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); la labor preparatoria de la Comisión duró más de diez años.

La idea de preparar un texto legislativo internacional y armonizado que regulara los contratos de compraventa de mercaderías surgió a principios de este siglo; en 1930 el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), con sede en Roma, dio los primeros pasos. Tras estudios académicos exhaustivos y una interrupción de la labor a causa de la Segunda Guerra Mundial, en 1964 se presentó un proyecto de texto a una conferencia diplomática reunida en La Haya, que aprobó dos convenciones: una sobre la compraventa internacional de mercaderías y otra sobre la formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías.

Casi inmediatamente después de que se aprobaran los dos tratados, en muchos países empezaron a criticarse sus disposiciones por considerarse que reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de los países continentales de Europa occidental, que

era precisamente la región que había contribuido más activamente a su preparación. A consecuencia de ello, una de las primeras tareas que emprendió la CNUDMI tras su constitución en 1968 fue recabar las opiniones de los Estados para saber si se proponían o no adherirse a las convenciones y para conocer sus puntos de vista. Tras analizar las respuestas recibidas, la CNUDMI decidió estudiar las dos convenciones para determinar qué modificaciones requerían para gozar de mayor aceptación entre los países con distintos sistemas jurídicos, sociales y económicos. Tras ese estudio y amplias consultas intergubernamentales se aprobó en 1980 la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, cuyo contenido englobaba al de las dos anteriores convenciones.

La Convención goza de aceptación universal, como lo demuestra el hecho de que entre los Estados partes figuran países de todas las regiones geográficas, en todas las fases de desarrollo económico y con todos los principales sistemas jurídicos, sociales y económicos. Entre los países de América Latina se han adherido a la Convención, hasta mayo de 1997, la Argentina, Chile, Cuba, Ecuador, México y Venezuela.

En esta valiosa obra del profesor Aníbal Sierralta Ríos se estudia la Convención desde el punto de vista del pensamiento jurídico latinoamericano y se considera con razón que la Convención merece la adhesión de los Estados de América Latina que aún no son partes en ella. Por mi parte, me sumo sin reservas a esta conclusión. Una razón que corrobora esa conclusión, además de las mencionadas en el libro, es el hecho de que el volumen de comercio internacional de los Estados miembros de la Convención representa aproximadamente las dos terceras partes del total del comercio mundial, sin olvidar que la Convención se está convirtiendo, sin lugar a dudas, en el instrumento universal de reglamentación de la compraventa internacional. Los exportadores e importadores de los Estados partes en la Convención se benefician de un régimen moderno y fácilmente comprensible, que además les da certeza. Por consiguiente, los otros estados harían bien en proporcionar

a los agentes comerciales de sus respectivos territorios el mismo grado de certeza jurídica y de transparencia.

El análisis comparativo que realiza el autor del libro resulta útil porque aclara los conceptos de la Convención e indica las posibles nuevas normas jurídicas que regirían los contratos de compraventa internacional en un nuevo Estado parte. Sin embargo, quisiera recalcar que, sean cuales fueren los resultados de la comparación entre el derecho interno y la Convención, no deberán ser factores primordiales al decidir si un estado debe adherirse o no a la Convención. Existen, además, otras razones de orden práctico que justifican que se adopte la Convención. Concretamente, en lo relativo a la ley aplicable a un contrato, el comerciante que importa o exporta mercaderías se encuentra normalmente ante la alternativa de la ley nacional conocida y la ley extranjera desconocida de la otra parte. Ante tal disyuntiva, es preferible sustituir la ley extranjera desconocida por el régimen armonizado e internacionalmente conocido de la Convención.

La Secretaría de la CNUDMI ha establecido un sistema de recopiliación y publicación, en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas, entre ellos el español, de información sobre las sentencias judiciales y los laudos arbitrales de interpretación de la Convención. Este sistema de información, al que también se puede tener acceso por Internet (<http://www.un.or.at/uncitral>), es un complemento útil de los documentos oficiales nacionales y contribuye a una mejor comprensión y a una interpretación uniforme de la Convención.

Viena (Austria), 1997 mayo 22



Gerold Herrmann

Secretario de la Comisión de las Naciones
Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

Prólogo

*L*os contratos evolucionan constantemente, con frecuencia en razón de los avances científicos y tecnológicos que permiten sustituir determinadas formalidades por procedimientos más expeditivos, sin perjudicar la certeza acerca de la voluntad de los intervinientes. Sin embargo, estos avances no siempre son de aceptación inmediata en todas partes, lo que ha llevado a la vigencia simultánea de regulaciones contrapuestas en dos territorios distintos, dando lugar a situaciones complejas cuando el contrato se celebra entre sujetos domiciliados en diferentes territorios.

En muchos casos ello ha generado trabas en el comercio internacional, pues resulta difícil armonizar los derechos y obligaciones de los contratantes, sin violentar sus respectivos ordenamientos domésticos.

Es en este campo donde el Derecho viene jugando un rol cada vez más importante, tratando de evitar —mediante reglas claras de conocimiento general— el surgimiento de conflictos, para otorgar seguridad jurídica y permitir que en el ámbito de la contratación internacional las partes estén en aptitud de conocer perfectamente el alcance de sus obligaciones. La aspiración es lograr que, si se actúa de buena fe, un contrato adecuado haga posible llevar a cabo sin sobresaltos las prestaciones y contraprestaciones pactadas.

La finalidad genérica de los contratos resulta de cumplimiento más sencillo en el ámbito interno de un territorio determinado, sujeto a una única ley bien conocida, porque las partes tienen allí un referente co-

mún (el derecho positivo, la jurisprudencia y la doctrina nacional) que, al menos teóricamente, les permite actuar con el convencimiento de que sus derechos serán respetados porque son precisables más fácilmente.

La tarea es bastante más ardua cuando se trata de la contratación internacional, por la obvia razón de no poder contar con normas jurídicas aplicables a todos los interesados.

Eso obliga la creación de regulaciones privativas en cada caso concreto, originando múltiples realidades bilaterales lo que, frecuentemente, dificulta la materialización de compraventas internacionales.

Encontrar la forma de facilitar estas operaciones, otorgando el adecuado marco jurídico, es hoy responsabilidad de los organismos económicos internacionales y, dentro de ellos, los juristas de todo el mundo desempeñan un papel sumamente activo. Para conseguir ese propósito debe aprovecharse de las tantas veces mencionada globalidad de la economía, el asombroso desarrollo de las comunicaciones y del auxilio de la ciencia y la técnica.

Las circunstancias anotadas hacen posible aspirar a regulaciones contractuales de uso general, que otorguen fluidez a las relaciones patrimoniales internacionales, que no provoquen vacilaciones o resquemores y permitan reducir los conflictos o resolverlos con facilidad, en el supuesto no deseado de presentarse. Ahora sabemos que no es utópico pensar que, en un futuro, la contratación internacional de diverso tipo pueda materializarse con la sola suscripción de formularios de verdaderos contratos de adhesión, cuyo contenido, sentido y alcances resulten perfectamente conocidos por los jueces y comerciantes de todas partes.

En esa dirección apuntan diversos esfuerzos, como el realizado por Naciones Unidas que ha logrado aprobar la Convención de Viena de 11 de abril de 1980, que ya ha sido suscrita por un número apreciable de países y cuyo análisis constituye el objeto de este notable trabajo de Aníbal Sierralta Ríos que, poniendo en evidencia su versación y expe-

riencia, nos ilustra sobre la materia para conducirnos a conclusiones que resultan inevitables en función de las sólidas consideraciones que invoca.

“La compraventa internacional y el Derecho peruano” se inicia a partir de la constatación de que tal contrato es una síntesis de principios que coexisten entre varios sistemas jurídicos. Esa diversidad es el reflejo de la división del planeta en comunidades distintas pero con relaciones y alcances en lo político, económico y jurídico. De tal manera que este libro transcurre por un área del Derecho que presenta la peculiaridad de una función de coordinación entre diferentes regímenes jurídicos pero que se hace indirectamente, a través de una armonización internacional, que los Estados recogen o se adhieren ratificando y adoptando tales reglas.

El desarrollo del comercio internacional, las corrientes financieras y la radicación de inversiones en diferentes países han dado origen al diseño de nuevos modelos contractuales y figuras jurídicas que buscan armonizar esa intensa actividad con la cada vez más creciente internacionalidad de los negocios y el ius imperium de los Estados. Así surgieron los contratos de estabilidad tributaria, los acuerdos internacionales sobre doble tributación y los acuerdos multilaterales de protección a la inversión extranjera.

De tal manera que para poder entender tales situaciones y contar con argumentos legales suficientes es necesario que el Perú esté vinculado a todas y cada una de esas manifestaciones de armonización internacional, ya que la inserción en el campo financiero y comercial se hace viable en la medida que va aparejada con una adecuada inserción en el campo jurídico internacional.

“La compraventa internacional y el Derecho peruano” es un trabajo que, precisamente, busca esa relación entre el ordenamiento jurídico del Perú y las reglas de la contratación internacional, demostrando que ellas son perfectamente compatibles.

Para facilitar la lectura el libro contiene una serie de ejemplos y referencias sobre la legislación latinoamericana, así como de la más reciente jurisprudencia internacional que lo convierte en un texto cuya comprensión no está reservada sólo para abogados, jueces y estudiantes de Derecho sino también para legos. La obra incluye tres casos prácticos que son un aporte para el desarrollo académico de la materia y una novedad en los libros de Derecho que se han editado recientemente, por lo que resulta un valioso auxiliar del profesor. Es claro que, entre otros efectos, el libro llamará la atención de las Facultades de Derecho pues en muchas de ellas el tema no es abordado o, en el mejor de los casos, es tratado sin la prolijidad necesaria.

Este trabajo analítico, sin precedentes en la doctrina nacional, facilitará sin duda que el Perú pueda ratificar en breve la señalada Convención de Viena ya que el autor demuestra no sólo que no existen inconvenientes jurídicos para ello, sino que la adhesión generaría importantes ventajas para el país.

Leer las páginas de este libro y las expresiones e ideas de Aníbal Sierralta Ríos, permiten asegurar que se trata de una contribución de gran aliento para llegar a conocer esta importante rama del Derecho. Si bien es cierto que la obra hace, como es natural, frecuentes referencias al ordenamiento jurídico del Perú, puede leerse con igual provecho en cualquiera de los demás países de América Latina, habida cuenta de la similitud de nuestras realidades.

Este trabajo se une a otro de similar importancia del mismo autor publicados en diversos países de sudamérica y estamos seguros que tendrá el mismo éxito que sus otros libros, pues su resultados superan largamente los propósitos que se enuncian en la Introducción

Humberto Medrano Cornejo
Profesor de la Facultad de Derecho
Pontificia Universidad Católica del Perú

Lima, mayo de 1997

Introducción

La compraventa es el contrato más importante en el mundo de los bienes transables e influye directamente en las operaciones comerciales. Ello ha determinado que cada país tenga sus reglas específicas que pueden ser distintas aun entre aquellos que pertenecen a un mismo sistema jurídico, como es el romano-germánico en América Latina. De tal manera que querer extender tales normas hacia el campo de las relaciones internacionales resulta casi del todo imposible. Incluso el intento de unificar las reglas de conflicto ha sido un esfuerzo con poquísimos, cuando no estériles, resultados debido a que tal método lleva siempre a someter las compraventas internacionales a un derecho interno.

Por ello, es que la existencia de la "Convención de las Naciones Unidas, sobre compraventa internacional de mercaderías", aprobada en Viena el 11 de abril de 1980, es un progreso significativo en la búsqueda de un ordenamiento contractual uniforme para el comercio internacional lo cual debe merecer particular atención por parte de los países de América Latina que buscan una presencia más activa en el mercado mundial. En efecto, la ductibilidad de la Convención no sólo posibilita entender la contratación internacional, sino también proveer a los operadores internacionales de un instrumento claro que les brinde estabilidad y seguridad jurídica, sin que las propias normas convencionales impidan que los sujetos las adapten en función de las particulares necesidades y circunstancias del comercio internacional. Sin embargo, las reglas convencionales deben articularse, con frecuencia, con las de los derechos internos. Tal situación nos ha llevado a analizar y comparar el texto convencional con el Derecho positivo peruano, a fin de establecer los puntos de coincidencia o de divergencia que posibiliten apre-

ciar no sólo su importancia sino además la conveniencia de su posterior ratificación.

En esa tarea nos hemos propuesto, incluso, hacer un estudio comparativo con el derecho de algunos países latinoamericanos, principalmente de aquellos que han suscrito el texto convencional.

La obra está dividida en seis capítulos. El cuerpo principal lo constituyen los Capítulos II, III, IV y V, los cuales enfrentan el objeto del libro. Tales capítulos han sido divididos siguiendo el índice analítico y en algunos casos la sumilla que para los distintos textos jurídicos establece la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) expresados por el sistema de información jurisprudencial CLOUT (Case law on UNCITRAL texts).

El Capítulo I expone los precedentes de la Convención y sus características básicas. A su vez, el último Capítulo, el Capítulo VI, plantea tres casos prácticos a fin de posibilitar que el libro sea utilizado como texto académico y sus planteamientos ser confrontados en el aula universitaria.

Se ha incluido, como anexo, la versión oficial de la Convención para facilitar su estudio independientemente de los comentarios y consideraciones que se esbozan en toda la obra. Finalmente, como es de rigor, se incluye la bibliografía básica para consultas específicas.

Concluimos con afirmar que la "Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías" debe merecer la pronta ratificación por el Perú, así como por el resto de países latinoamericanos –Argentina; Cuba, Chile, Ecuador y México son Estados contratantes– a fin de lograr una adecuada inserción en el campo jurídico internacional, como propiciar la

formación de expertos en negociación y contratación internacional. Sin embargo, aunque nuestros países no lleguen a ser Estados contratantes, ello no impide el análisis y estudio del texto convencional, pues sus reglas pueden ser aplicadas si los operadores así lo pactan. Es más, el texto convencional puede ser aplicado por los jueces peruanos, ya que sus normas de Derecho Internacional Privado así lo permiten, como se deduce del art. 2051 del Código Civil, que señala: "El ordenamiento extranjero competente según las normas de Derecho Internacional Privado peruanos; debe aplicarse de oficio". Luego, si un operador peruano contrata con un comerciante cuyo país es Estado contratante, y por tanto la Convención es ley en dicho país, tal texto convencional podrá aplicarse de oficio en el Perú.

En consecuencia, en cualquier circunstancia el estudio de la Convención de Viena, su relación con el comercio, y el análisis de la jurisprudencia no sólo es útil para el abogado, el estudiante de negocios internacionales, el profesor universitario o el asesor internacional, sino también conveniente y práctico para el operador –exportador o importador– que tiene que enfrentarse en un mundo desconocido y competitivo del comercio exterior.

La existencia de contratos estándar a los cuales se adhieren con frecuencia los comerciantes latinoamericanos, se debe, fundamentalmente, a la ausencia de propuestas originales de nuestros propios asesores y consultores que por falta de experiencia les es más cómodo aceptar las cláusulas de los proveedores o compradores de ultramar. Es necesario conocer entonces la articulación y la doctrina de los contratos internacionales, principalmente de la compraventa, que es el más importante de los negocios jurídicos, a fin de lograr una adecuada negociación, reducir costos en corregir futuros errores u omisiones, así como lograr una fluida relación entre los sujetos contratantes.

Todo ello es lo que nos ha motivado escribir este libro desde que en 1983 publicamos nuestros primeros ensayos, hasta ahora en que lo ofrecemos a la comunidad nacional para que otros, con más aguda percepción y análisis, puedan apreciarlo.

Al final de la jornada expresamos nuestro cálido reconocimiento a:

- Prof. Gerold Herrmann, Secretario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), por sus oportunas fuentes de información. De igual manera al profesor Jernej Sekolec.

- Embajador Oscar Mautua de la Romaña, por la formación del Grupo de Trabajo sobre Convenciones Internacionales de Comercio Internacional en el Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, en cuyo seno elaboramos el Informe que dio origen a este libro.

- Profesores Humberto Medrano Cornejo, Jorge Vega Velasco y Juan Velit Granda, de la Pontificia Universidad Católica del Perú; Francisco Miro Quesada Rada y Víctor Hugo Bolaños, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, y Eduardo Rada Jordán, por su aliento y sugerencias.

Lima, 1997 mayo 03

Aníbal Sierralta Ríos

CAPÍTULO I

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El aspecto jurídico más importante en las operaciones de comercio internacional es el contrato de compraventa. Sin embargo, la búsqueda de una regulación a través de las reglas de conflicto, es decir, las reglas que determinan el Derecho nacional aplicable, así como las relativas a la formación del consentimiento, han provocado la inseguridad en lugar de resultados equitativos. Después de largas discusiones se ha comprendido la fuerza y las variaciones del comercio internacional, así como la necesidad de disponer de un estatuto que, superando la variedad de sistemas jurídicos, brinde seguridad a los operadores internacionales. Ello ha impulsado al Derecho moderno hacia una ley uniforme que establezca reglas materiales especiales, aplicables a la compraventa.

1. EL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE LOS CONTRATOS

Sin lugar a dudas, las Reglas de Amalfi, las Ordenanzas de Burgos y las Ordenanzas de Bilbao, que eran un conjunto de nor-

mas y reglas consuetudinarias que aparecieron en los siglos XVII y XVIII, con un carácter universal, son el prelude de la reglamentación del comercio mundial. Posteriormente, en el siglo XIX, la Sales of Goods Act, aprobada en Gran Bretaña hacia 1893, influyó en todos los países del Commonwealth y particularmente en la Uniform Sales Act de los Estados Unidos de América (1906), que luego dio origen al Uniform Commercial Code, que es el más importante cuerpo de leyes elaborado bajo Código en un sistema jurídico distinto al *romano-germánico*.

El UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) o Instituto de Roma inició, a partir de 1929, el trabajo de un proyecto de reglamentación de la venta internacional de mercaderías que culminó en 1939 con la sugerencia de algunos Estados y que sirvió para que en 1951 se iniciara un trabajo mayor bajo los auspicios del Gobierno de Holanda. Posteriormente, en 1994 presentó a la comunidad comercial internacional sus "Principles of International Commercial Contracts", que es un conjunto de reglas designadas sobre los contratos internacionales que pueden ser aplicadas por cualquier país sin que afecten su tradición, ni sus políticas económicas o comerciales pues son flexibles y tienen en cuenta el constante cambio tecnológico y de desarrollo económico que afectan los negocios internacionales.

De la misma manera es fundamental el esfuerzo del CNUDMI o del UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional), cuyo trabajo final sobre la compra-venta internacional de mercaderías es objeto del presente libro.

Por otro lado, la Cámara de Comercio Internacional de París, fundada en 1919 y reconocida por la ONU, ha sugerido reglas, nomenclaturas y terminología concernientes al comercio internacional, como los INCOTERMS, en sus varias y modernizadas versiones; las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (1994); las Garantías Bancarias, o el Reglamento de Conciliación y Arbitraje, que es el más difundido en el continente

iberoparlante. La práctica y la constante adecuación de estas reglas, así como su difusión, constituyen la mejor ayuda al comercio internacional.

Otro de los importantes esfuerzos en el movimiento de reglamentación comercial internacional es el de las asociaciones y gremios de comerciantes, los que, bajo orientaciones jurídicas, han formulado los llamados "contratos tipo" para negocios específicos y para mercaderías determinadas. En ellos hay una influencia del Derecho marítimo inglés. Así, tenemos los contratos de la London Corn Trade Association, los de la FOSFA (Londres) para las operaciones de aceites y grasas; los de la GAFTA para sorgo y soya en granos; las General Conditions de la Unión Europea, conocidas a través de códigos numéricos, los The British Wool Federation; The London Rubber Trade Association; The International Wool Textile Organization; The General Products Brokers Association of London; The London Oil and Tallow Trades Association; The London Cattle Food Trade Association; The Hide Shippers and Agents Association; The Timber Trade Federation of the United Kingdom, y The London Copra Association. Así mismo los contratos-formularios para la comercialización de determinados *commodities* como el azúcar, esbozados por The Refined Sugar Association Inc., cocoa, por The Cocoa Association of London Ltd.

Finalmente, y no en ese orden, debe mencionarse al famoso Código de Bustamante, que suscrito en La Habana (Cuba) el 20 de febrero de 1928, como corolario de un minucioso trabajo gestado por la Conferencia Internacional Americana, incluye en su Capítulo V, Disposiciones Generales sobre los Contratos de Comercio (arts. 244, 245 y 246); en el Título II, "De los Contratos Especiales de Comercio", regula de manera específica las sociedades mercantiles (Capítulo I), la comisión mercantil (Capítulo II), el depósito y préstamo mercantil (Capítulo III), el transporte terrestre (Capítulo IV), el contrato de seguro (Capítulo V), y dedica un Título especial (Título Tercero) al comercio marítimo y aéreo, que es indudablemente una regulación visionaria, pues los códigos de comercio de

entonces sólo regulaban el tráfico marítimo, y las escasas normas contractuales estaban referidas, por los límites tecnológicos de la época, a los actos y obligaciones comerciales circunscritos a tal modalidad. No obstante tan prometedorá reglamentación, sólo seis países (Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Perú) lo han ratificado sin reservas y cuatro con reservas (Brasil, Haití, República Dominicana y Venezuela). Por lo demás, el eventual éxito del Código de Bustamante reside en el inmenso esfuerzo de buscar la unidad latinoamericana a través de la unificación jurídica.¹

Todo ello evidencia el interés e importancia del estudio sobre los contratos de comercio internacional o contratos internacionales de comercio como los denominan algunos, o contratos de efectos internacionales (*Contrats d'effets internationaux*) como los llama Henri Batiffol.

2. LA CONVENCION DE VIENA

La compraventa mereció particular atención y preocupación dentro de todo el movimiento y esfuerzo de armonización internacional. En 1905 los países escandinavos elaboraron una ley tendiente a armonizar sus legislaciones para facilitar el comercio. Posteriormente, en 1929, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) auspició un proyecto de legislación uniforme que fue elaborado por una comisión de juristas integrada por E. Rabel, H. Capitant y J. Hamel hacia 1934 y que luego fue sometido al estudio de lo que fue la Sociedad de Naciones, la cual expresó algunas observaciones que fueron consideradas en un segundo proyecto presentado en 1939. Pero la II Guerra Mundial interrumpió tan importante tarea. Sin embargo, en 1951 el Gobierno de Holanda reinició los trabajos y una nueva comisión elaboró un renovado proyecto en 1956. Dos años más tarde (1958), el

1. Aníbal SIERRALTA RÍOS & Luiz OLAVO BAPTISTA. *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*, p. 29 y 30.

UNIDROIT elaboró otro proyecto de uniformización legislativa sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, que como el de 1930 fue acogido por Holanda.

Finalmente, Holanda promovió la Conferencia de La Haya en 1964, y con la presencia de 28 Estados aprobó dos convenciones: La Ley Uniforme sobre Venta Internacional de Mercaderías (LUVI) y la Ley Uniforme sobre la Formación de los contratos para la Venta Internacional de Mercaderías (LUF). Aun cuando las citadas reglas internacionales entraron en vigencia recién en agosto de 1972 para los ocho países que las aprobaron (Alemania Federal, Bélgica, Gambia, Israel, Italia, Holanda, Inglaterra y San Marino), no cabe duda que crearon un importante antecedente en el propósito de buscar normas comunes para facilitar el intercambio de mercancías.

Posteriormente, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se interesó vivamente en el tema, y a fines de 1955 (17 de diciembre) creó la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) o también conocida como UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), destinada a promover la armonización y la unificación progresiva del Derecho del Comercio Internacional.

Durante todo ese tiempo, UNCITRAL o la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) se abocó a estudiar todo lo trabajado y elaboró dos textos que armonizaban con un mayor número de países que tenían sistemas jurídicos distintos a aquellos que dieron origen a la LUVI y a la LUF. En 1978, la fusión de dichos textos dio origen al Proyecto de la CNUDMI sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado en su sesión XI.

Finalmente, el 11 de abril de 1980, la Conferencia de las Naciones Unidas (Resolución 33/93 ONU) aprueba en Viena la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa

Internacional de Mercaderías, conocida genéricamente como la Convención de Viena de 1980 y que pretende regular los contratos de compraventa celebrados entre las partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes cuando la Convención esté en vigor en dichos Estados o, por el contrario, cuando las reglas de Derecho Internacional Privado del Estado del foro mande aplicar la ley de uno de los Estados en cuyo sistema jurídico la Convención haya sido recibida.

La Convención constituye un ordenamiento de la compraventa internacional que supera la Convención de La Haya, pues pretende regular el contrato como un todo, independientemente de cualquier legislación nacional, a la cual la Convención no recurre jamás. El juez no tiene que determinar la ley competente que rige el contrato, pues la Convención se basta a sí misma.

Su objetivo es establecer una reglamentación general y simple, a fin de que pueda ser interpretada y aplicada sin referencia a una legislación nacional. Finalmente, el factor más importante es que la reglamentación se presenta compatible con los más diversos sistemas jurídicos, sean éstos de tradición romano-germánica, anglosajona, musulmán o socialista.

La Convención crea un derecho internacional uniforme en materia de contratos internacionales, sin pretender inmiscuirse con el régimen nacional del contrato de compraventa celebrado entre nacionales del mismo Estado, ni con los tratados comerciales que los países hubieran celebrado, estableciendo reglas específicas para casos concretos. Es un esfuerzo de equilibrio para cubrir un mayor número de regímenes, sin pretensiones de una unificación total de los contratos internacionales. Por ello es que la Convención no prevalece sobre ningún acuerdo internacional que contenga disposiciones relativas a las materias que regula, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes de la Convención.

A fin de permitir un mayor número de ratificaciones o adhesiones, la Convención ha establecido no sólo líneas de unión entre los dos sistemas jurídicos más importantes en el mundo, sino además la posibilidad de ser adoptada por partes, con excepciones y aun con reservas. Todo ello tendiente a que por lo menos una fracción de ella (la primera) se ponga en vigencia. Así, un país puede adoptar solamente una parte de la Convención como la referente a la formación del contrato (Parte II), por ejemplo; o sólo los derechos y obligaciones de los contratantes (Parte III), o someterse a las dos. Sin embargo, esta facilidad da origen a un error técnico, pues muchos artículos contenidos en la Parte III hacen referencia o se remiten a otras disposiciones contenidas en la Parte II, lo que puede llevar a una situación de duda e incertidumbre jurídica cuando un país, acogiéndose a la liberalidad de someterse parcialmente a la Convención, adopta sólo la Parte III, con expresa exclusión –no reserva– de la Parte II, resultando que muchos artículos así asumidos devienen en impracticables, pues su remisión a una Parte no comprometida por el sujeto la hace imposible.²

Finalmente, la Convención contiene un Protocolo adicional que modifica la Convención de New York del 14 de junio de 1974, sobre la prescripción en materia de venta internacional de mercaderías. Así, el tema de la prescripción queda únicamente contenido en este texto uniforme.

La Convención ha sido publicada en sus seis idiomas oficiales (árabe, chino, español, inglés, francés y ruso), de tal suerte que bastaría la cita en cualquiera de dichos idiomas para que la misma sea considerada válida en toda su extensión.

2.1. Estructura

La Convención está compuesta de 101 artículos, agrupados en cuatro partes:

2. Aníbal SIERRALTA RÍOS & Luiz Olavo BAPTISTA. *Op. cit.*, p. 76 y 77.

- La Primera Parte, *Ámbito de aplicación y disposiciones generales*, se divide en dos Capítulos: Capítulo I, *Ámbito de Aplicación*; y Capítulo II: *Disposiciones Generales*.
- La Segunda Parte es la *Formación del Contrato*.
- La Tercera Parte, titulada *Compraventa de Mercaderías*, está dividida en cinco Capítulos: Capítulo I: *Disposiciones Generales*; Capítulo II: *Obligaciones del Vendedor*, que a su vez contiene tres secciones; Capítulo III: *Obligaciones del Comprador*, con tres secciones que se refieren al pago del precio, recepción y derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador; Capítulo IV: *Transmisión del Riesgo*; Capítulo V: *Disposiciones comunes a las obligaciones del Vendedor y del Comprador*, que contiene seis secciones.
- La Cuarta Parte, son las *Disposiciones Finales*.

2.2. Países que han suscrito la Convención

Cada vez es más creciente la cantidad de Estados que se han adherido. En América Latina, Argentina, Cuba, Chile Ecuador y México la han ratificado, Venezuela la ha suscrito. Junto a ellos otros cuarenticuatro países son Estados contratantes miembros. (Gráfico N° 1).

Empero, la adhesión de los demás países latinoamericanos no sólo es recomendable sino también necesaria, pues que el tema de la contratación internacional es hoy en día uno de los asuntos más importantes para una adecuada inserción de nuestros países en el comercio internacional. A medida que los mercados se abren, se reducen las tasas arancelarias, disminuyen las barreras técnicas, los acuerdos bilaterales y la formación de bloques comerciales se consolidan, la determinación de las figuras contractuales se hace necesaria. En efecto, todas las cuestiones descritas anteriormente podrán facilitar el comercio internacional, sin embargo la seguri-

GRÁFICO N° 1

PAÍS	SUSCRIPCIÓN	RATIFICACIÓN	ENTRADA EN VIGOR
Alemania	26 mayo 1981	21 diciembre 1989	1 enero 1991
Argentina		19 julio 1983	1 enero 1988
Australia		17 marzo 1988	1 abril 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1 enero 1989
Bélgica		31 octubre 1996	1 noviembre 1997
Bielorusia		9 octubre 1989	1 noviembre 1990
Bosnia-Herzegovina		12 enero 1994	6 marzo 1992
Bulgaria		9 julio 1990	1 agosto 1991
Canadá		23 abril 1991	1 mayo 1991
Cuba		2 noviembre 1994	1 diciembre 1995
Checa		30 setiembre 1993	1 enero 1993
Chile	11 abril 1980	7 febrero 1990	1 marzo 1991
China	30 setiembre 1981	11 diciembre 1986	1 enero 1988
Dinamarca	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1 marzo 1990
Ecuador		27 enero 1992	1 febrero 1993
Egipto		6 diciembre 1982	1 enero 1988
Eslovaquia		28 mayo 1993	1 enero 1993
Eslovenia		7 enero 1994	25 junio 1991
España		24 julio 1990	1 agosto 1991
Estados Unidos	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	1 enero 1988
Estonia		20 setiembre 1993	1 octubre 1994
Finlandia	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1 enero 1989
Francia	27 agosto 1981	1 enero 1988	1 enero 1988
Georgia		16 agosto 1994	1 setiembre 1995
Ghana	11 abril 1980		
Guinea		23 enero 1991	1 febrero 1992
Holanda	29 mayo 1981	13 diciembre 1990	1 enero 1992
Hungría	11 abril 1980	16 junio 1983	1 enero 1988
Irak		5 marzo 1990	1 abril 1991
Italia	30 setiembre 1981	11 diciembre 1986	1 enero 1988
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1 enero 1988
Lituania		18 enero 1995	1 febrero 1998
Luxemburgo		30 enero 1997	1 febrero 1998
México		29 diciembre 1987	1 enero 1989
Moldavia		13 octubre 1994	1 noviembre 1995
Noruega	26 mayo 1981	20 julio 1988	1 agosto 1989
Nueva Zelandia		22 setiembre 1994	1 octubre 1995
Polonia	28 setiembre 1981		
Rumania		22 mayo 1991	1 junio 1992
Rusia		16 agosto 1990	1 setiembre 1991
Singapur	11 abril 1980		
Siria		19 octubre 1982	1 enero 1988
Suecia	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1 enero 1989
Suiza		21 febrero 1990	1 marzo 1991
Ucrania		3 enero 1990	1 febrero 1991
Uganda		12 febrero 1992	1 marzo 1993
Uzbekistán		27 noviembre 1996	1 noviembre 1997
Venezuela	28 setiembre 1981		
Yugoslavia	11 abril 1980	27 marzo 1985	1 enero 1988
Zambia		6 junio 1986	1 enero 1988

PAÍSES QUE SUSCRIBIERON Y RATIFICARON LA CONVENCIÓN

dad de los operadores, el adecuado entendimiento entre los sujetos, la solución de controversias y las pautas o normas generales que regulen la transferencia de mercaderías, sólo pueden conseguirse en la medida que los Estados y sus ciudadanos cuenten con un marco jurídico que les posibilite operar en mercados externos. A su vez, tal adhesión genera y propicia la formación de expertos en contratación internacional, que podrán confrontar sus experiencias con la jurisprudencia internacional, que es una fuente de consulta para ir determinando la práctica uniforme de las pautas convencionales; asimismo propiciará la formación de negociadores comerciales internacionales.

La mayor preocupación del comercio internacional en los próximos 20 años será el de los aspectos jurídicos, pues la libre circulación de los factores propiciada por el proceso de globalización económica no conlleva necesariamente pautas de estabilidad y protección de los derechos de las partes, ya que éstas se encuentran sometidas a diferentes ordenamientos y regímenes jurídicos, cuyas distintas categorías hacen compleja la circulación de mercancías, debido a que cada régimen debe ser preciso e imperativo para poder mantener la cohesión de sus agentes y la relación de sus negocios jurídicos. Dicho de otra manera, tal proceso de internacionalización requiere de normas jurídicas que superen no sólo las limitaciones de los derechos internos sino además los diferentes sistemas jurídicos.

3. INTEGRACIÓN SISTÉMICA

La Convención fue el resultado de un esfuerzo de medio siglo tendiente a armonizar los diferentes sistemas jurídicos existentes en el mundo. Por ello las categorías nuevas que cada sistema puede ver en sus reglas, donde la presencia más fuerte es la de los sistemas jurídico romano-germánico y del anglosajón ya que se evitó entrar en aspectos tan delicados en la época como fueron el tema de la propiedad en el sistema socialista o el aspecto religioso en el sistema musulmán.

Una influencia clara del sistema anglosajón la observamos en el método contractual. De igual manera, en la categoría del llamado "incumplimiento esencial" (*fundamental breach*) previsto en el art. 25; o del comportamiento de las partes que se registra como se hace con el *waiver* en el *common-law*; o del principio de la razonabilidad que deja al arbitrio de las cosas (bienes perecibles o duraderos); o a la actitud de las partes para determinar la validez y ejecución de los contratos como se puede apreciar en los arts. 33, 39, 43 y 46; o, también, la institución jurídica del *anticipatory breach*, que es adoptada por la Convención como de "incumplimiento previsible" en sus arts. 71 y 72; o aquella otra de la *consideration* invocada en el art. 29.

Otra influencia es la concesión al sistema jurídico socialista y también al intrincado mundo de los distintos ordenamientos jurídicos del sistema romano-germánico, en cuanto a la propiedad y su transmisión en el caso de las mercaderías o de los bienes muebles. Por ello, la Convención no trata de la transferencia de la propiedad y prefiere utilizar los términos de vendedor y comprador en lugar de los de enajenante o adquirente, tan aferrados al ordenamiento latinoamericano.

Pero también mantiene categorías propias de nuestra tradición jurídica y novedosas para sistemas como el anglosajón. Así, por ejemplo, la *actio quanti minoris* y la ejecución *in natura* contenidas en los arts. 50 y 46, cuya aplicación causa dificultades en los operadores y los juristas del *common-law*.

La inclusión de categorías tan distintas emanadas obviamente de procesos culturales diferentes ha suscitado críticas al texto convencional, pues algunos dicen que es una miscelánea jurídica o una coreografía sin estructura. Sin embargo, hay que entenderlo como una síntesis de las operaciones comerciales de bienes que circulan por diferentes espacios jurídico-sociales y que deben hacerlo bajo reglas que aseguren estabilidad y seguridad a los sujetos, así como una adecuada fluidez del comercio. No en vano ese

ha sido el objeto de todo el Derecho Mercantil: propiciar la mayor fluidez de las operaciones y resguardar a los operadores. Por ello es que se diseñaron las letras de cambio, el fideicomiso y los créditos documentarios. Sólo faltaba regular el contrato de compraventa –acaso el negocio jurídico más importante– pues tenía muchísimas reglas internas o nacionales que paradójicamente eran estériles cuando el negocio se transpolaba fuera de las fronteras. Por ello conviene prestar atención a todo el texto de la Convención y apreciar de qué manera tales normas pueden ser entendidas por diferentes sistemas jurídicos y por el derecho positivo de cada país, a fin de probar hasta qué punto tales normas son útiles al comercio exterior de cada uno de los países latinoamericanos y pueden ser admitidas por la doctrina y su ordenamiento jurídico.

CAPÍTULO II

ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías se inicia con una exposición precisa sobre su campo de aplicación, así como los criterios generales que deberán guiar su adecuada interpretación a fin de no desvirtuar su naturaleza internacional. Esta Parte I marca el fundamento del texto convencional y a él debèn adherirse o ratificarse los Estados que deseen reconocer la importancia e interés práctico de sus reglas.

1. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La Convención establece con claridad la esfera de aplicación de sus preceptos, partiendo de sus criterios básicos y definiendo las materias (operaciones) incluidas, así como las situaciones en que ellos son aplicables.

1.1 Reglas básicas

Este documento jurídico está referido a la compraventa inter-

nacional de mercaderías, es decir de bienes, no regula la transferencia de servicios ni de tecnología. Así lo señala el inc. 1 del art. 1 de la Convención: “La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes”.

Los elementos básicos que la Convención considera para que sean aplicables sus reglas son:

- Que sea un contrato de compraventa internacional con prescindencia de su carácter civil o comercial.
- Que sea un contrato internacional entre partes que tengan sus establecimientos en países diferentes.
- Que el objeto de la relación contractual verse sobre mercaderías.
- Que las partes pertenezcan a Estados contratantes (países que hayan suscrito y ratificado la Convención), o cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante (cuando el Derecho interno acepte la aplicación de ley extranjera).

El concepto de compraventa es suficientemente claro en cualquiera de los sistemas jurídicos, y la Convención recoge las características básicas de este negocio, como es la tradición de la mercadería, la entrega de los documentos y el precio (arts. 30, 53 y 54 de la Convención).

Se ha señalado que “la Convención no hace ninguna distinción en cuanto al carácter civil o comercial de la venta.”³ Pero lo consideramos innecesario, pues se refiere a operaciones internacionales,

3. Eugenia Christina de Jesus ZERBINI. “A Convenção de Viena de 1980”, *Contratos Internacionais*, p. 82.

y para mayor abundamiento indica, expresamente, que no se aplicará a los contratos de venta al consumidor, ni a las ventas judiciales. Es una operación de intermediación con interés patrimonial específico. Se trata de una compraventa con ánimo de reventa, ya que las compras para uso personal están excluidas. Es pues un negocio jurídico sobre bienes que están en el mundo mercantil y cuyos sujetos buscan una reventa, hacer un mercado, por lo que se podría decir que es una “compraventa mercantil de mercaderías”.

La Convención considera que es internacional el contrato y las formas que ella define como tal; o sea, aquel en que haya sido manifiesta la localización de los establecimientos en Estados diferentes. Luego, es un contrato comercial nominado que deliberadamente elude la palabra domicilio y opta por el concepto de establecimiento para determinar su campo de aplicación.

En el Perú, la calificación del concepto de establecimiento es compleja. No se podrá acudir a los principios generales en que se basa la Convención, porque ésta no precisa el término, tampoco se podrá remitir a las normas del Derecho Internacional Privado pues no existe norma alguna que defina lo que se entiende por establecimiento y menos por domicilio internacional. En consecuencia, se deberá acudir al método de integración jurídica, sea la analógica o la aplicación de los principios generales del Derecho.

La doctrina señala que no es posible identificar plenamente el domicilio interno con el domicilio internacional, ya que el primero está referido a un determinado lugar en el cual está localizado y el segundo se refiere al territorio de un Estado en su totalidad.

En este orden de ideas, el concepto de domicilio prescrito por el Código Civil del Perú, en su art. 33, no está diseñado para servir de factor de conexión internacional sino para determinar el lugar de emplazamiento de una persona dentro del territorio peruano. Debemos de reconocer, sin embargo, que el art. 33 establece: “El domicilio se constituye por la residencia habitual de la persona en

su lugar”, definición que suprime el elemento subjetivo, el *animus*, y considera más bien el elemento objetivo, que es el hecho de residir real y habitualmente en un lugar; factor determinante para presumir que la persona ha situado ahí su espacio de imputación jurídica. Esto facilita la comprensión del texto convencional toda vez que usa un criterio totalmente objetivo: el lugar comercial o establecimiento.

En efecto, la práctica comercial entiende por establecimiento la organización comercial permanente que incluye locales y empleados, en un lugar fijo y cuya finalidad es el intercambio de productos.

Respecto al objeto contractual, las mercaderías, la Convención es también coincidente con las normas latinoamericanas que reconocen estos tipos de bienes. Así, para el Derecho positivo peruano el bien materia del contrato de compraventa sólo debe de cumplir ciertas características (art. 1532 del Código Civil), como:

- Ser determinados o determinables.
- Existir o ser susceptibles de existir.
- Ser comerciables, es decir no estar prohibidos por la ley.

Todas las cuales son compatibles con la norma internacional.

El art. 1 de la Convención no distingue entre operaciones civiles y mercantiles, ya que se aplica sólo en razón del lugar del establecimiento; en consecuencia, no se percibe oposición con las reglas del Código Civil del Perú (1984) pues el art. 2112 establece una norma general para contratos civiles o comerciales cuando dice: “Los contratos de compraventa... de naturaleza mercantil se rigen por las disposiciones del presente Código”. Es decir, el Código Civil es norma general para todos los contratos de derecho privado: civil o comercial. Por otro lado, para que se dé una posi-

ble oposición con el ordenamiento interno peruano, tendría que ser el caso de una compraventa civil, regida por el Código Civil, que tenga un carácter internacional y que no fuera para consumo doméstico; pero, resulta que la Convención se aplica para operaciones internacionales con ánimo de revender y no domésticas.

La Convención es, entonces, un estrato jurídico diferenciado con el Derecho latinoamericano, particularmente con el Derecho peruano, de tal manera que su aplicación es independiente de las reglas del Código Civil pues se refiere únicamente a compraventas internacionales. Adicionalmente, la Convención prevé que el derecho nacional aplicable —el Código Civil del Perú en su caso— resuelva ciertas cuestiones de la compraventa internacional o relacionadas con ella, reconociendo su aplicación, por lo que es necesario apreciar si el texto convencional guarda coincidencias o diferencias con el derecho positivo peruano.

Para precisar aún más el campo de aplicación, la Convención exige alternativamente o que los Estados se encuentren vinculados al texto o que el conflicto de jurisdicción conduzca a la aplicación de la ley de un Estado miembro. En el primer caso, la Convención se aplica independientemente de las reglas de Derecho Internacional Privado sobre jurisdicción, lo que significa que si los dos Estados son miembros ésta aparece como *lex contractus*, que se impone a las reglas de conflicto de los países miembros. En el segundo caso, si el Estado indicado por la regla de conflicto de jurisdicción estuviere adherido a la Convención, ésta es parte de su ordenamiento y en tal razón las normas que de ella deriven serán aplicadas con carácter especial para las ventas no exclusivamente nacionales.

De otro lado, si el juez competente fuera de un Estado no signatario y su regla de conflicto indicara la aplicabilidad de la ley de un Estado miembro de la Convención, podrá escoger entre la Convención o la ley interna.

Así mismo, será aplicable la Convención si es que las normas de Derecho Internacional Privado de un Estado no contratante condujesen a la aplicación del derecho de un Estado contratante. En este orden de ideas en el Perú también se podría aplicar las normas de la Convención porque así lo permiten sus normas de Derecho Internacional Privado. En efecto, el art. 2051 del Código Civil señala: “El ordenamiento extranjero competente según las normas de Derecho Internacional Privado peruanas; debe aplicarse de oficio”.

De ratificar el Perú la Convención, ésta se aplicará independientemente de sus normas de Derecho Internacional Privado sobre jurisdicción, ya que la Convención aparecerá como ley contractual que se impone a las reglas de conflicto y el tribunal competente, como parte del Estado contratante, la impondrá.

La Convención tiene una reserva contenida en su art. 95, que prevé la posibilidad de que cualquier Estado, al momento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, manifieste que no quedará obligado a lo dispuesto en el párrafo b del inc. 1 del art. 1 (“Cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante”). Es decir, que sólo se admitirá la vigencia de la Convención cuando únicamente los Estados sean contratantes. Entonces, el único elemento de conexión sería el de que los Estados entre los que se realiza el contrato sean miembros de la Convención. Lo que dejaría entrever el problema de la naturaleza del presupuesto de aplicación de la Convención. María Ángela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos⁴ expresan que si con esta disposición se buscase apenas reafirmar la validez de las reglas de conflicto generales de cada orden jurídico, no se justificaría la reserva del art. 95, bien como las propuestas de eliminación y de alteración del sub-inciso b del art. 1 sugeridas en la Conferencia de las Naciones Unidas.

4. María Ángela Bento SOARES y Rui Manuel Moura RAMOS. *Contratos Internacionais*, p. 22 y ss.

La reserva contenida en el art. 95 irá a reforzar el entendimiento de la Convención, cuando se integre en los sistemas jurídicos internos como un derecho especial que regule sólo la compraventa internacional y en término de conflictos de jurisdicción, porque se configuran reglas especiales para la delimitación de su campo de aplicación en el espacio. Luego, si un Estado no hiciera uso de las reservas previstas en el antedicho numeral, significará la admisión de un *jus commune* de compraventa internacional, pues estaría sustituyendo las reglas internas.

1.2 Bienes y operaciones excluidos

La Convención en su art. 2 señala taxativamente los bienes y operaciones que quedan al margen de su regulación. Así, la Convención no se aplicará a:

- 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.
- Subastas.
- Remates judiciales.
- Valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, como serían los títulos valores en general.
- Buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.
- Energía eléctrica.

Otra de las cuestiones excluidas de la Convención es la indicada en el art. 5, que dice: “La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.”

Todo lo cual no entra en colisión con el Derecho positivo peruano.

1.3 Operaciones incluidas

El art. 3 de la Convención asimila o considera como 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”. Sin embargo, establece una reserva ya que no extiende esta asimilación “a los 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”.

El Código Civil del Perú regula la compraventa en sus arts. 1529 al 1581 y el contrato de suministro en los arts. 1604 al 1620. Así, podemos decir que el contrato de suministro es aquel contrato mediante el cual el suministrante se obliga a ejecutar a favor de otra persona prestaciones periódicas o continuadas de bienes. Luego, el régimen jurídico peruano establece una distinción entre estos dos contratos nominados.

Varias son las notas distintivas entre el contrato de suministro y el contrato de compraventa. Así, el contrato de suministro (art. 1604) prevé:

- El suministrante se obliga a ejecutar a favor de otra persona prestaciones periódicas o continuadas de bienes.
- Los bienes se transfieren en propiedad, uso o posesión.
- Existe pluralidad de prestaciones que se cumplen en forma sucesiva, sean periódicas o continuadas. La duración del suministro puede ser determinada o indefinida, hasta que cualquiera de los contratantes le ponga fin.

- El plazo fijado para las prestaciones se presume de interés de las partes.
- En el suministro periódico el precio se abona en el acto de las prestaciones singulares y en proporción a cada una de ellas, en tanto que en el suministro continuado, el precio se paga en los plazos pactados y a falta de acuerdo conforme a los usos del mercado.
- El suministro puede ser oneroso o gratuito.

En cambio, para el contrato de compraventa, el Código Civil señala:

- El vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero (art. 1529).
- Los bienes se transfieren en propiedad (art. 1529).
- Es de prestación única y pertenece a la clase de los de ejecución instantánea, pudiéndose establecer contratos de ejecución escalonada cuando la prestación para su cumplimiento se divide en partes (art. 1552).
- Cuando se trata de entregas que se efectúan en diversos momentos, el plazo se presume establecido en beneficio del vendedor.
- El precio corresponde a una prestación única.
- Es necesariamente oneroso (art. 1529).

Como vemos, la diferencia principal en el suministro es la duración en el cumplimiento de la obligación, la cual permite satisfacer necesidades que se prolongan en el tiempo y que han determinado la celebración del contrato en el momento oportuno, pero lo

importante también es que el suministro tiene que ser idóneo tanto en calidad como en cantidad, para satisfacer las necesidades del suministrado.

En conclusión, podemos decir que el Código Civil del Perú lo califica como un contrato típico al igual que la compraventa, pero en ningún momento al definirlo, según el art. 1604, dice que es una compraventa. Debe señalarse, igualmente, que la normatividad constriñe este contrato típico al intercambio de mercaderías o bienes, por lo que al ser incluido en el texto de la Convención de manera genérica, sin darle una definición o concepto específico que pudiera diferenciarlo de lo que entiende el Código Civil del Perú como tal, no muestra contradicción alguna con la norma positiva peruana.

1.4 Aspecto contractual regulado

La Convención se aplica exclusivamente sobre la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos de las partes intervinientes, pero no respecto de la validez del contrato, ni de sus efectos en la propiedad de las mercancías, ni de la responsabilidad penal del vendedor por las lesiones o muerte que causaren las mercancías a una tercera persona (arts. 4 y 5 de la Convención). Esta circunstancia ha llevado a algunos estudiosos, Eugenia de Jesús Zerbini, entre otros, a plantearse la interrogante "... si una otra ley no deberá regular los demás puntos por ella no regulados, y en consecuencia si no conduciría, el nuevo texto, a una discusión técnica difícil (*dépeçage*) a más de una ley nacional?",⁵ como se puede ver luego en el art. 6. El citado numeral evita entrar en el discutido campo del momento de la transferencia de propiedad, que tiene regímenes dispares en los diferentes ordenes jurídicos.

5. Eugenia Christina de Jesús ZERBINI. *Op. cit.*, p. 82

Así, el Código alemán en su art. 929 exige, además del contrato obligacional para el caso de bienes muebles, la conclusión de un otro negocio jurídico de disposición destinado a la tradición del derecho real. El art. 408 del Código Civil portugués, por el contrario, consagra el principio de transferencia de derechos reales por mero efecto del contrato.

En Colombia, el art. 905 del Código de Comercio señala que "...una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero". Siendo que la regla del Código Civil era mucho más acorde con la Convención ya que precisaba principalmente la obligación de dar. Empero, el mismo Código de Comercio se encuadra, también, dentro del sentido de la Convención ya que considera al contrato de compraventa como uno de obligaciones precisas posibilitando incluso la venta de la cosa ajena, según lo establece el art. 907, lo que hace más asequible el criterio convencional de omitir la propiedad.

En el Perú, el art. 947 del Código Civil señala que la transferencia de propiedad de una cosa mueble (mercadería) se efectúa con la tradición a su acreedor, quien adquiere el dominio, si actúa de buena fe y como propietario. De esa manera, el derecho peruano sigue el principio de la *traditio* para el caso de los bienes muebles o mercaderías. Lo cual evidencia una relación y no oposición con el texto de la Convención pues como se ha dicho ésta no entra a especificar el momento de la transferencia de la propiedad.

De igual manera, el Derecho argentino, en sus arts. 1417 (Título III, Del contrato de compraventa) y 577 del Código Civil, que expresa: "Antes de la tradición de la cosa, el acreedor no adquiere sobre ella ningún derecho real".

El Código Comercial del Brasil, en su art. 191, establece: "El contrato de compraventa mercantil es perfecto y acabado después que el comprador y el vendedor concuerdan en la cosa, precio y condiciones; y desde ese momento ninguna de las partes puede

arrepentirse sin consentimiento de la otra, aunque la cosa no se hubiere entregado ni el precio pagado. Queda entendido que en las ventas condicionales no se reputa el contrato perfecto sino después de verificada la condición”.

En la República Dominicana, el contrato de compraventa es perfecto entre las partes y la propiedad queda adquirida de pleno derecho por el comprador, respecto del vendedor, desde el momento en que ambas convienen en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada, o el segundo no haya sido pagado. La propiedad de las mercancías vendidas pasa desde el momento del acuerdo de voluntades entre el vendedor y el comprador hacia el patrimonio del comprador, lo cual conlleva, en principio, el traspaso de los riesgos al comprador (art. 1583 del Código Civil).

Esta relación de las diferentes normas latinoamericanas sobre la transferencia de la propiedad evidencia una variada reglamentación de este aspecto intrínseco a la compraventa y al cual no quiere referirse la Convención. Tal situación lleva, indudablemente, a una situación de extrañeza, ya que por definición la compraventa conduce inevitablemente a la transferencia de la propiedad, pero resulta que la Convención se esfuerza por no entrar en regímenes jurídicos diferentes, y pretender adoptar disposiciones uniformes sobre este aspecto produciría tales cambios en dichos regímenes, como los latinoamericanos, que se ha optado por dejar a un lado el asunto de la transferencia de la propiedad. Por ello, la Convención deja a un lado los términos de adquirente y de enajenante utilizando únicamente los de comprador y vendedor. Empero, no se puede afirmar que ello es un vacío en aspecto de la mayor trascendencia pues la Convención formula disposiciones sobre la propiedad como lo es la transferencia de los riesgos y la conservación de las mercaderías que se tratarán en los siguientes capítulos.

Además, la Convención al no consagrar la propiedad de las mercaderías hacia el comprador o importador deja a salvo cual-

quier reclamación que pudieran hacer las partes respecto al origen legítimo de la mercadería. De tal manera que los sujetos no ven enervados sus derechos de propiedad, ya que el texto convencional no regula la propiedad hacia una de las partes.

2. TEORÍA DE LA CRONACIÓN CONTRACTUAL

El art. 6 de la Convención prevé la posibilidad de que las partes excluyan la aplicación del texto legal, derogar cualquiera de sus disposiciones, o, incluso, modificar sus efectos. El referido numeral, dice: "Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos". De esa manera, la Convención se inserta dentro del principio de la libertad contractual, pues se puede pactar la utilización plena, parcial o limitada de los términos convencionales sin que ello impida el uso o aplicación de los otros extremos del texto jurídico. Esa libertad de modificación sólo tiene el límite dispuesto en el art. 12 de la Convención concerniente a la forma escrita del contrato.

La Convención ingresa plenamente a la más moderna teoría de los contratos, que es la teoría del fraccionamiento o también llamada del *dépeçage* o de la disección como la denomina Henri Batiffol, o del *coupure* como la identifica la doctrina suiza, y que nosotros denominamos la teoría de la "cronación contractual" ya que se acerca más a la relación interfase de las cláusulas contractuales que se articulan entre períodos y diferentes ordenamientos, que en la situación de despedazamiento o desarticulación como lo sugieren los galicismos mencionados.

En general, esta moderna doctrina jurídica se refiere exclusivamente al fraccionamiento voluntario que hacen los sujetos de someter separadamente o por partes el régimen jurídico del contrato internacional. En consecuencia, los operadores del comercio internacional podrán válidamente someter cualquiera de las cláusulas o

excluir las de las propias reglas convencionales, por lo que aun formando parte o perteneciendo el país del establecimiento al grupo de países signatarios de la Convención, podrán someter o desligarse parcialmente de las disposiciones del texto convencional o incluso modificar sus efectos.

2.1 De la unidad a la cronación

Esta teoría es reciente y poco divulgada. En efecto, hasta mediados de los 80 se hablaba en el campo de la doctrina más especializada de la unidad jurídica o unidad legal aplicable a los contratos internacionales. Uno de los más destacados internacionalistas, Olé Lando, hablaba de la cuestión de la unidad de la ley que regula el contrato internacional⁶, según la cual las obligaciones contractuales han de someterse a un único Derecho, con el propósito de mantener la unidad del contrato y el espíritu que lo orienta.

El fundamento de tal teoría es que el Derecho pierde su significación y su eficacia cuando es mutilado, parcialmente aplicado, o combinado con otro Derecho extraño, pues falta unidad y cohesión lógica a la composición de varios Derechos, en cuanto que el contrato forma un todo, cuyos elementos no pueden ser articulados convenientemente sino cuando son apreciados por criterios proveídos por un único régimen jurídico.

Empero, el resultado práctico de tal teoría ha sido nulo debido a la dificultad de armonizar los temores de los operadores internacionales en aceptar regímenes jurídicos que no conocen, así como la creencia –no siempre cierta– de que admitir un ordenamiento jurídico extraño encarna un ejercicio de poder inadecuado en la negociación comercial internacional.⁷

6. Olé LANDO, "The conflicts of law of contracts: general principles", *Recueil del cours de L'Academie de Droit International*. p. 237.

7. Aníbal SIERRALTA RÍOS. "Cronación Contractual", *Ius et Veritas*, p. 64 y 65.

Algunos autores, aun cuando admiten que la teoría es seductora desde el punto de vista lógico, opinan que la argumentación y su posterior aplicación no siempre es eficiente. "Precisamente porque el contrato no es puro, o normal, es que le puede más bien convenir un derecho impuro o anormal (...) Es tan contrario a la realidad jurídica negar el hibridismo de los contratos internacionales, cuanto es opuesto a la realidad fisiológica negar el mestizaje de los hijos, cuyos padres sean de razas diferentes".⁸

Ha sido la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías (abril de 1980) y el Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (junio de 1980) las que introdujeron una nueva técnica o solución al problema, por encima de los trabajos de ingeniería jurídica que hasta entonces se habían hecho.

El término con que se conoció esta teoría fue el del *dépeçage*⁹, y así buena parte de la doctrina viene identificándola. Tal término contiene, según la acepción doctrinal, el criterio de "posibilidad no deseable", o "excepción inevitable de la regla general que debe ser evitada" y según el cual el contrato internacional puede ser dividido en tantas partes como regímenes jurídicos deben ser aplicados al texto o instrumento obligacional.

Pero la doctrina también ha adoptado otras denominaciones como *coupure* en Suiza. En tanto que destacados autores también le han dado otras referencias como Ehrenzweig¹⁰ que la llama *scission*, pues se está dividiendo, escindiendo un texto contractual; mientras que Henri Batiffol la llama *morcellement* o *dissection*, queriendo graficar a través de la división de una morcilla o mortadela la forma en que se taja o fracciona un contrato internacional, ya que,

8. Amílcar DE CASTRO. *Direito Internacional Privado*. p. 412.

9. P. LAGARDE. "Le dépeçage dans le Droit international prive...". p. 649.

10. A. EHRENZWEIG. *Private International Law*. p. 119.

al igual que la mortadela, se puede dividir en diferentes tajadas, pero si éstas se juntan, se obtiene un todo, una unidad. En tanto, la doctrina española lo llama a través del trabajo de Carrascosa¹¹ como “fraccionamiento”, y en algunos otros contados casos como “partición”.

2.2 Una nueva denominación

La palabra francesa *dépeçage* significa “descuartizar”, “despedazar”, y es usada en el lenguaje de las carnicerías francesas para referirse a la habilidad en cercenar las carnes rojas.

La evocación de este vocablo mezclado a la sangre y al cercenamiento de las carnes conllevó a muchos autores a seguir en el mismo lenguaje de taller y buscar otros términos que siguieron siendo brutales como lo es el de “disección”, que significa dividir en partes el cadáver de un animal para el examen de su estructura normal o de sus variaciones orgánicas. De igual manera, *morcellement* o “morcillamiento” es el corte en tajadas de una morcilla o mortadela que es al fin y al cabo el despedazamiento de una tripa de cerdo o vaca rellena de sangre cocida y condimentada; o lo que es peor, si lo entendemos en sentido figurado, como el agregado abusivo y fuera de texto que hacen algunos actores durante la representación teatral.

Finalmente, el término de *scission* tampoco es muy feliz ya que significa cortadura o rotura en dos porciones iguales; lo que es diferente de esta nueva configuración contractual en la que el contrato internacional se divide en varias partes, no necesariamente iguales, o dicho mejor en la que el contrato, sin perder su unidad, se somete a varios regímenes jurídicos. No hay un despedazamiento, ni descuartizamiento, por el contrario se mantiene la unidad del contrato sólo que sometido a diferentes regímenes o bajo la acción

11. Javier CARRASCOSA. *El contrato internacional* (Fraccionamiento versus unidad), pág. 31

de diferentes leyes, es decir diferentes tiempos. No se taja, ni se descuartiza, más bien para que exista válidamente el contrato y éste sea eficiente se le somete a varios regímenes que actúan como una especie de reflectores que alumbran de diferente manera y a lo mejor con diferente intensidad al contrato internacional, pero sin que éste pierda su naturaleza jurídica.

Tales denominaciones, a pesar de surgir de destacados teóricos del Derecho de los Contratos Internacionales, pero al estar referidas a nociones o ideas no necesariamente jurídicas, sino a un lenguaje de taller ajeno al más profundo análisis de los contratos, nos lleva a buscar una denominación más seria y más precisa a la idea del contrato internacional. Por ello proponemos el término de "cronación contractual" como la expresión que signifique el sometimiento de las diferentes partes de un contrato internacional a diferentes regímenes jurídicos sin hacer perder su naturaleza jurídica, ya que los diferentes períodos en la ejecución del contrato quedan sometidos a distintos regímenes jurídicos, precisamente para que el todo del contrato pueda seguir existiendo en el campo del comercio internacional.

El contrato internacional se mantiene y es una unidad, no puede ser apreciado ni interpretado en partes aisladas y separadas. Todo guarda una unidad. Lo que ocurre es que las partes pueden someter algunas de las cláusulas u obligaciones a diferentes regímenes jurídicos para efectos de su mayor eficacia u operatividad, pero de ninguna manera dividirlo. Hay entonces una cuestión de períodos, fases o tiempos en un conjunto de obligaciones recíprocas. Esos períodos son los que se someten a diferentes reglas.¹²

Se trata de un contrato que mantiene su unidad pero que ella transcurre por diferentes tiempos, como si fuera una sinfonía que tiene diferentes tiempos, cada uno de los cuales puede ser interpretado aisladamente pero que sólo a partir de su armonización en

12. Aníbal SIERRALTA RÍOS. "Cronación Contractual", p. 65 y ss.

el conjunto adquieren sentido uniforme. Después de todo la intención de las partes es lo que da sentido al contrato y las obligaciones o acciones pueden estar en diferentes momentos o cronos divididas en aras a esa intención.

2.3 Fundamentos de la teoría

La cronación contractual es la facultad que tienen las partes de someter un contrato internacional a una pluralidad de regímenes jurídicos. De esta manera, la libertad contractual es la base teórica de la cronación contractual en el campo internacional.

La función fundamental del contrato en el mercado internacional es la de ser instrumento eficaz de la libertad de iniciativa económica, de tal manera que ahora se habla en la moderna teoría de los contratos de libertad contractual, sin que ello signifique contrariar el principio de la autonomía privada o la autonomía individual desde que entendamos este principio dentro de una moderna visión del Derecho que se mueve dentro de la categoría del tipo y de la libertad de contratación.

En el Derecho Internacional Privado la libertad contractual se manifiesta en la posibilidad de elegir la ley aplicable al contrato, donde la libertad de las partes actúa en un plano superior a la regla heterónoma, la misma que es aplicable y virtual si las partes así lo consienten o no disponen otra cosa. En consecuencia, la norma heterónoma ya no se encuentra por encima de la voluntad de las partes, sino que está supeditada a ella, de tal manera que la norma escrita queda como un *soft law*, sólo aplicable cuando las partes lo convengan. Así lo vemos en el artículo 6 de la Convención de Viena de 1980, cuando dice: "Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos".

Luego, la posibilidad de articular varios regímenes jurídicos en la regulación de un contrato internacional tiene su fundamento

en la libertad contractual, la misma que está consagrada en la Constitución del Perú, en su art. 62, que señala: "La libertad de contratar garantiza que las partes puedan pactar válidamente según las normas vigentes al momento del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase". En consecuencia, los agentes económicos pueden establecer criterios de cronación contractual en sus obligaciones comerciales internacionales, acogiéndose a la norma constitucional y a los criterios de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, ya que su artículo 1 establece que se "aplicará a los contratos (...) entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes, es decir que superen el marco de soberanía de un Estado".

Otro de los principios de la cronación contractual es que sólo es posible aplicarla en la esfera de los contratos internacionales ya que no es posible en el marco de un único régimen u ordenamiento jurídico, vale decir cronar un contrato que se formaliza, ejecuta y perfecciona en un mismo territorio, bajo un mismo ordenamiento jurídico y dentro de una misma jurisdicción. Aun cuando para algunos autores se puede dar el caso de un fraccionamiento legislativo en el ámbito del derecho interno, nosotros estimamos que sólo es admisible en el campo de los contratos internacionales.

Para que exista cronación tienen que darse diferentes situaciones o la posibilidad de que un negocio jurídico pueda existir o ejecutarse dentro de diferentes regímenes jurídicos, es decir que la operación, la mercancía o los servicios circulen entre diversos estados, con regímenes jurídicos propios.

La libertad de cronar un contrato tiene un límite: que la norma o regla elegida tenga vinculación con el contrato internacional. La norma bajo la cual se está sometiendo el negocio jurídico o bajo el cual se está cronando, debe tener vinculación. Dicho de otra manera, no es posible escoger una ley específica para un contrato que no tenga nada que ver con el establecimiento de las partes, el objeto

del contrato, el financiamiento o principalmente la entrega de las mercaderías y de los documentos.

Es necesario que el derecho elegido por las partes tenga alguna conexión con el contrato o, lo que es lo mismo, responda a una conexión "material". Luego, no se puede elegir un ordenamiento sin tal conexión.

La expresión clara, nítida e indubitable de las partes es otro de los principios de la cronación contractual. Es decir, la voluntad de cronar debe ser clara, no puede intuirse. Tal requisito es lógico y entendible dado que de la elección de la ley dependerán las cuestiones más importantes en la ejecución del contrato.

La moderna teoría de la "cronación contractual", como insistimos en llamarla, está en rápido desarrollo y su aplicación debe merecer particular estudio y cuidado. Muchas jurisprudencias extienden su aplicación a todas las circunstancias y quieren ver en ella la solución rápida de cualquier duda. Así se puede apreciar de una reciente jurisprudencia del Tribunal Arbitral de Florencia (19 de abril de 1994), que analizó un contrato celebrado entre un vendedor italiano y un comprador japonés para el suministro de productos de cuero y/o textiles, el cual contenía una cláusula según la cual el contrato había de "regirse exclusivamente por el derecho italiano". Por mayoría, el Tribunal Arbitral decidió que la Convención de Viena no se aplicaba al contrato, ya fuese porque Japón aún no había ratificado la Convención o porque el contrato propiamente tal se había celebrado de acuerdo exclusivamente con el derecho italiano. A juicio del Tribunal, la elección del derecho italiano por las partes equivalía a una exclusión implícita de la Convención (art. 6 de la Convención), es decir, se estaba cronando el contrato ya que, a juicio del tribunal, las partes sometían sus obligaciones a una norma diferente a la Convención: la italiana.

Sin embargo, uno de los árbitros, expresando disenso, declaró que la Convención era aplicable debido a que la elección

del derecho italiano confirmaba que las partes tenían la intención de aplicar el art. 1, 1) b) de la Convención y que en consecuencia no constituía una declaración conforme al art. 6 de dicha Convención.¹³

3. DISPOSICIONES GENERALES

El Capítulo II contiene disposiciones relativas a la interpretación de la Convención, a la interpretación del contrato, a los usos mercantiles y a la forma del contrato.

3.1 Interpretación

La interpretación de todo el texto convencional debe hacerse teniendo en cuenta la buena fe, la intención de las partes contratantes y los usos y las prácticas comerciales, según lo señala el art. 7 de la Convención. Ello significa que los tribunales de los países miembros interpretarán la norma convencional comprendiendo el carácter comercial internacional de las operaciones.

El orden de fuentes supletorias está dado por "... los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado" (inc. 2 del art. 7).

La referencia a los "principios generales" busca evitar que cualquier cuestión, que no se encuentre resuelta por la Convención, sea determinada por otra regulación internacional, preservándose la uniformidad interpretativa. Aun cuando la indicada referencia no es extraña a un jurista neo romanista, se debe tener en cuenta que las normas de la Convención no son tan generales como las que se

13. CAPPUCIO. *Diritto del commercio internazionale*. (8.33), 1994, p. 867.

encuentran en un Código Civil, por lo que no será tan fácil descubrir los “principios generales” de la Convención.¹⁴

En segundo lugar y cuando a partir de dichos “principios generales” no fuera posible obtener una solución se tendrá que recurrir al régimen jurídico designado por las reglas de conflicto del Estado donde se radica jurisdicción.

Aunque ello parece ser una buena solución, no elimina totalmente el peligro de soluciones divergentes, por lo que más aconsejable sería optar por designar en la Convención la ley a que en tal hipótesis se habría de acudir, como de alguna manera se planteó (el lugar del establecimiento del vendedor o la ley de cada una de las partes). Mas importa no olvidar las dificultades que se plantean a la determinación de la *lex contractus*, lo que torna prácticamente imposible el acuerdo de los Estados al respecto. Pero de cualquier modo, las divergencias nunca causarán daño, pues presumiblemente, será reducido el número de casos en que tal criterio funcionará.

Como la Convención es un esfuerzo de unir y armonizar varios sistemas jurídicos, principalmente el romano-germánico y el anglosajón, debe de ser interpretada de acuerdo con sus propios principios y sus antecedentes. El art. 7 *ab initio* considera que el texto convencional ha de interpretarse atendiendo su carácter internacional, procurando uniformidad en su aplicación y respetando la observancia de la buena fe en las prácticas comerciales. Ello quiere decir que la Convención, no obstante ser ratificada por un país, debe interpretarse como un texto único e independiente, sin tener en cuenta las normas de interpretación del derecho interno del país ratificante. Más aún, los principios de la Convención deben entenderse sin referencia a los similares de cualquier derecho interno. De esa manera, la observancia de la buena fe por los contratantes es una regla fundamental del texto convencional.

14. Alejandro GARRO y Alberto ZUPPI. *Compraventa internacional de mercaderías*, p. 58.

El Código Civil peruano, al igual que la Convención, contempla el principio de la buena fe, y señala específicamente en su art. 1362 que “Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes”. Este artículo es una norma imperativa que no es simplemente supletoria de la voluntad de las partes sino de aplicación obligatoria. Podemos decir entonces que el principio de buena fe que contempla el Código Civil peruano es irrenunciable, ya que los sujetos no pueden estipular al celebrar un contrato que éste no estará regulado por las reglas de la buena fe, y de hacerlo no produciría efecto alguno.

La doctrina conoce como buena fe, la ausencia de dolo o mala fe, la honesta convicción, la ausencia de fines ulteriores ocultos a la contraparte y que le son dañinos. A su vez, hace una clasificación de la misma, así tenemos: la buena fe subjetiva y la buena fe objetiva. La primera se refiere a la intención con que obran las personas o a la creencia con que lo hacen, se llama también buena fe creencia. En tanto que la buena fe objetiva es la regla de conducta que orienta la actuación leal de la persona, se le llama también buena fe lealtad.

Sin embargo, tanto los legisladores peruanos como los redactores de la Convención unificaron bajo una misma denominación los dos criterios, ya que percibieron que existía un imperativo (la moral) que requería ser plasmado normativamente.

Para los casos no previstos por la Convención, el mencionado art. 7 se refiere a la integración. Sin embargo, M.J. Bonell dice que frente a una laguna determinada es viable la integración cuando tal circunstancia cabe en el ámbito convencional, pero que no tiene solución expresamente prevista, ni se le puede hallar por analogía, pues ello es una forma de interpretación y no de integración. Luego –continúa Bonell– la integración debe hacerse partiendo de los principios generales de la Convención, o, si así no fuera posible, acudiendo al derecho aplicable según las reglas del Derecho Inter-

nacional Privado. Estos principios generales son: la buena fe, la autonomía de las partes, la consensualidad, la teoría de la expedición (art. 27 Conv.), y la regla de que toda demora en el pago crea la obligación de pagar intereses (art. 78 Conv.).¹⁵

Este artículo de la Convención, su primer inciso, concuerda igualmente con el art. 1361 del Código Civil del Perú, ya que la Convención establece que las declaraciones y actos de una parte habrán de interpretarse de acuerdo con la intención de su autor, siempre que la otra parte no pueda alegar ignorancia de esa intención. El citado artículo señala: "...Se presume que la declaración expresada en el contrato responde a la voluntad común de las partes...".

Observamos, de esta manera, que en estos dos cuerpos legislativos se requiere, para su interpretación, la común intención de las partes. Es decir, debe existir una voluntad común, una absoluta coincidencia de las voluntades de las partes con relación al objeto del contrato que es la creación jurídica patrimonial. (Gráfico N°. 2).

En lo que se refiere a la interpretación de la conducta de las partes, el art. 8 *ab initio* señala que las declaraciones y actos de un contratante habrán de interpretarse de acuerdo con la intención de su autor, siempre que la otra parte conociera o debiera conocer dicha intención. Creemos, junto con Farnsworth, que es difícil a cualquier sujeto probar que la otra parte, en la relación contractual, conoció su intención o debió conocerla, aun cuando como bien continúa el artículo, si no es posible tal probanza, se interpretará el acto o declaración conforme con el entendimiento que de él hubiera tenido una persona razonable de la misma condición que la parte a quien fue dirigido el acto o declaración.

15. M.J. BONELL, E.A. FARNSWORTH y J. RAJSKI, in M.J. BONELL et al. *Commentary on the International Sales Law the 1980 Vienna Sales Convention*, p. 80.

GRÁFICO N° 2

CRITERIOS DE INTERPRETACIÓN	
CONVENCIÓN	CÓDIGO CIVIL
<ul style="list-style-type: none"> - Carácter comercial internacional - Jurisprudencia internacional (uniformidad en su aplicación) - Buena fe - Principios generales de la Convención (buena fe, autonomía de las partes, consensualidad, la teoría de la expedición, la indemnización y pago de interés por incumplimiento) - Intención de las partes - Derecho Internacional Privado (ley aplicable) 	<ul style="list-style-type: none"> - Buena fe - Intención de las partes - Libertad contractual

CRITERIOS DE INTERPRETACIÓN COMUNES EN LA CONVENCIÓN Y EN EL CÓDIGO CIVIL DEL PERÚ

Para precisar el concepto genérico de “persona razonable”, se debe tener en cuenta la experiencia y conocimiento de la persona que recibió la declaración, así como la costumbre de la plaza y el idioma.

3.2 Usos internacionales y prácticas establecidas por las partes

El articulado sobre los usos y prácticas reequilibró para bien de nuestras naciones un hecho que hemos señalado anteriormente. Los países desarrollados, que tienen una considerable influencia en la composición del comercio mundial, son los que obviamente

han generado un mayor número de prácticas y de usos en los mercados. Su presencia es tan grande que si la Convención hubiera admitido la totalidad de ellos hubiera actuado discriminatoriamente. M. J. Bonell¹⁶ comenta que al momento de redactar el art. 9 fue necesario establecer criterios para discriminar cuáles usos eran aplicables y cuáles no. En efecto, considerando que en la doctrina hay dos criterios: el subjetivo, que sólo reconoce de aplicación los usos convenidos por las partes, y el objetivo, que admite los enumerados por la ley, la Convención se inclina por una posición ambivalente, ya que en el primer párrafo del art. 9 reconoce la potestad de las partes de observar los usos que convinieran; pero luego, en el párrafo siguiente, sigue un criterio positivista al indicar que son aplicables los usos que las partes conocieron o que debieron conocer, entendiéndose que es la ley la que indica aquello que se debe conocer.

Uno de los problemas que presenta este artículo es que no logra definir los términos "uso" o "prácticas comerciales", ni menos indica cómo se prueba que un uso es admitido por el comercio internacional. Tampoco se señala, ni en ese artículo ni en el texto de la Convención, la validez de tales usos y prácticas. Precisamente, ello es lo que hace necesario el análisis jurídico y los comentarios a la Convención. La doctrina y la jurisprudencia nacional, aplicando la norma convencional y los textos que estudian los contratos internacionales, son las que van a ir llenando esos vacíos terminológicos.

Los usos son fuente en los casos en que las partes, expresa o tácitamente, se remitan a ellos en defecto de la norma aplicable, lo que no debe confundirse con la costumbre, en la medida en que el uso es un elemento de ella y será considerada como elemento vinculante cuando los contratantes debían haber tenido conocimiento, ser ampliamente conocidos y observados regularmente.

16. M.J. BONELL. *Op. cit.*, p. 65 y ss.

Un ejemplo de usos y prácticas, son los Incoterms o los Créditos Documentarios; principalmente los primeros, cuyo origen data del siglo XVIII (fundamentalmente el término FOB) y que llegan a seguir la ley o aclararla, asistiendo a los operadores en la mejor determinación de sus obligaciones. Son los usos los que van asistiendo a las partes en un mundo que pretende armonizar la contratación y a los cuales se remite la Convención para que los sujetos tengan mejores elementos y criterios en su negociación comercial.

La Convención es un texto jurídico valioso pero no acabado, puede decirse que está en formación en la medida en que vaya creciendo la opinión jurídica sobre cada uno de sus artículos a través de la doctrina y de la jurisprudencia internacional uniforme.

Estimamos que la definición de los “usos y prácticas comerciales” será aquella que la ley de una de las partes defina como tales. El problema será, entonces, escoger cuál parte ha de ofrecer la ley. Y ahí diremos que será aquella donde dicho uso y práctica referido en el contrato o emanado de él se haga frecuente, se haga patente. Si hubiera duda, se irá al ordenamiento jurídico nacional hacia donde se dirige la acción del uso o de la práctica, el que, en caso de incertidumbre, definirá la categoría.

En definitiva, pues, hay una vinculación jurídica de los usos con el acuerdo de las partes, ya que éstas pueden admitirlos expresamente o desecharlos y, aun en la posibilidad de silencio entre los contratantes, llegar a la conclusión de que éstos acordaron tácitamente en los usos conocidos o admitidos por el comercio internacional en situaciones negociales similares. Lo que hace suponer un acuerdo implícito, haciéndolos prevalecer sobre las disposiciones convencionales que los contraríen.

La Ley de Introducción al Código Civil del Brasil, dice: “Cuando la ley fuere omisa, el Juez decidirá el caso de acuerdo con la analogía, las costumbres y los principios generales de derecho”.

En Colombia, el art. 5 del Código Comercio otorga a la costumbre la calidad de pauta interpretativa de los actos y convenciones mercantiles. Y cuando se trata de contratos entre extranjeros, o entre un nacional y un extranjero, sobre los que no rige costumbre específica, el art. 8 del mismo cuerpo de leyes permite probar la costumbre extranjera del país donde se celebró el contrato a través de la certificación del respectivo cónsul. De esa manera el Código de Comercio permite aplicar la costumbre internacional.

En el Perú los usos son fuente en los casos en que la ley expresamente se remita a ellos en defecto de norma legal aplicable. Así, son de observarse los arts. 1565, 1580, 1581 y 1610 del Código Civil, que a la letra dicen:

- “El comprador está obligado a recibir el bien en el plazo fijado en el contrato, o en el que señalen los usos...” (art. 1565)
- “En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la de su título representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato, o en su defecto, por los usos”. (art. 1580)
- “El pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos... salvo pacto o uso distinto”. (art. 1581)
- “En el suministro continuado, el precio se paga a falta de pacto, de acuerdo con los usos del mercado”. (art. 1610)

Por tanto, podemos decir que a falta de acuerdo y en silencio de la ley, pero por referencia expresa de ésta, los usos tienen efectos normativos desde que se pactan.

El Código de Comercio del Perú, contrariamente a lo establecido por el Código Civil, enuncia los usos del comercio como fuente autónoma de segundo orden. El art. 2 del Código de Comercio dice: “Los actos de comercio, sean o no comerciantes los que los

ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observado generalmente en cada plaza y a falta de ambas reglas por las del derecho común.”

En este orden de ideas, los usos en materia comercial tienen el valor de fuente supletoria, y en el Derecho Civil los usos tienen valor normativo cuando por disposición expresa de la ley se acude a ellos contractualmente para regular jurídicamente un hecho. Por lo que no encontramos divergencia alguna entre la Convención y el derecho positivo peruano.

Como la Convención pretende ir formando un derecho de los contratos internacionales, ha querido dar preeminencia a los usos por encima de sus disposiciones, a fin de abarcar un mayor número de prácticas en todos los mercados de manera distinta a las leyes nacionales que, para mantener un orden, limitan esta posición hasta los marcos de la ley.

Ésta es una innovación en el derecho internacional, pues la doctrina ha negado con frecuencia el peso de los usos y de la costumbre como fuente del Derecho. Goldschmidt señala que es difícil que existan costumbres internacionales respecto de casos de Derecho Internacional Privado, como serían los contratos de comercio internacional, ya que “...su existencia no sólo supone que una determinada norma sea admitida en casi todos los derechos civilizados, sino que, además, haría falta que su inadmisión fuese considerada por la comunidad internacional como una infracción al Derecho Internacional Público”¹⁷ Sin embargo, como la Convención deja a las partes amplia libertad para contratar, aun por encima de ella, las costumbres espontáneamente admitidas son aquellas que si no se tienen en cuenta durante la aplicación del contrato estarían incumplándolo.

17. Werner GOLDSCHMIDT. *Derecho Internacional Privado*, p. 45.

3.3 El establecimiento

El tema de la residencia y del establecimiento es tratado en el art. 10 de la Convención y prevé la circunstancia de que una parte o ambas tengan o no varios establecimientos. Dice: "... si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración". Pero, "Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual".

La Convención deliberadamente eludió la palabra "domicilio", que tantos comentarios y estudios propició en el Derecho iberoamericano, y prefirió el término "establecimiento".

El domicilio fue siempre una categoría difícil de encajar en los contratos internacionales. Por ello, algunos regímenes jurídicos se alejaron del derecho domiciliario. El Derecho brasileño se aparta de dicho criterio de conexión, porque es demasiado rígido para ser aplicable al variado mundo de los contratos, a no ser en lo concerniente a la capacidad de los obligantes. De esa manera, podríamos decir que se inclina más por la residencia, y en este caso la doctrina le da una gran elasticidad, como es la opinión de Oscar Tenorio y también la de Joao Grandino Rodas quienes consideran la residencia un simple hecho donde se efectúa la propuesta.

Es un acierto haber escogido el establecimiento. El problema se suscita, y no con poca frecuencia, cuando una o las dos partes tienen varios establecimientos ubicados en distintos países. El art. 10 de la Convención aclara esta duda cuando hay pluralidad de establecimientos o cuando no se tiene establecimiento alguno. Así, el párrafo primero del citado numeral dispone que, en el caso de la pluralidad, lo sea aquel que tiene la relación más estrecha con el contrato y su ejecución; y cuando se carece de tal determinación, el

parágrafo segundo define que se tendrá en cuenta el lugar de residencia habitual. Como comenta Boggiano: "Ante la hipótesis de establecimientos múltiples a los fines de la Convención, se debe elegir el establecimiento que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, considerando las circunstancias conocidas o previstas por las partes antes de la celebración del contrato o al momento de celebrárselo"¹⁸. Esta es la doctrina de la *proper law* o *the most significant relationship*, o de la localización objetiva.

Debemos indicar que establecimiento, en la práctica y acepción comercial, es la organización comercial permanente que incluye locales y empleados en un lugar fijo y cuya finalidad es el comercio de productos. Sin embargo, algunos sectores de la doctrina, Garro y Zuppi entre ellos, señalan que no está claro el concepto de establecimiento, creando una situación de incertidumbre y por tanto sólo cabe acudir a los principios establecidos por el derecho interno aplicable. Tal vez se pueda esclarecer la duda si acudimos a la costumbre y a la doctrina, que aprecian objetivamente la acción continua en un lugar determinado como condición para configurar la estabilidad y existencia de un establecimiento que opera abierto al público.

Jerzy Rajski advierte que esta disposición puede dar origen a una serie de problemas derivados de las posibilidades tan amplias de interpretar cuál es la relación más estrecha con el contrato, es decir, cuál es el punto más importante: el lugar donde se formuló el contrato o aquel donde se ha de ejecutar. Finalmente, comenta que este articulado no especifica lo que se entiende por residencia habitual.

3.4 Requisitos de forma

El principio de la consensualidad está patente en el art. 11 de la Convención, pues las partes pueden convenir libremente, al es-

18. Antonio BOGGIANO. *Contratos Internacionales*, p. 91

tablecer la forma específica para cada operación. Incluso, las modificaciones posteriores al contrato pueden hacerse por simple declaración de voluntad, como lo permite, coincidentemente, el art. 29 de la Convención.

En efecto, todo contrato internacional al fin y al cabo se expresa o está contenido en una forma, pues ella es la presentación simbólica de la manifestación de voluntad. Lo que ocurre es que algunos son *ab solemnitate*, cuando así está prescrita en la ley interna o en la Convención o tratado internacional, y otros en cambio, como en la circunstancia, se expresan libremente.

Luego, basta el compromiso pudiendo celebrarse por cualquier medio, como télex, facsímil, cartas, telegramas y, obviamente, un documento protocolizado. Es un reconocimiento a la técnica y a los medios de comunicación del mundo actual que posibilitan transmitir y contener expresiones de la voluntad de los sujetos.

La tecnología y la informática han creado medios de expresión no sólo contractuales, que superan a los títulos conocidos, sino que también están reemplazando al propio dinero. Asistimos, como expresa Héctor Alegría siguiendo a Roblot, a la grandeza y decadencia de la noción de título, pues este gran invento del capitalismo declina rápidamente ante el empleo de nuevas técnicas. La informática, que implica la desaparición del papel, provoca una nueva revolución.¹⁹

El mismo art. 11 *in fine* de la Convención señala que el contrato puede ser probado por cualquier medio, incluyendo la prueba testimonial. Si el numeral admite cualquier medio de prueba, nos parece ocioso que se añada la prueba testimonial que al fin y al cabo es uno de esos medios, hubiera bastado sólo mencionar cualquier medio. Sin embargo, es posible que con ello se haya querido

19. Héctor ALEGRÍA. *La desmaterialización de los títulos valores*. p. 2

satisfacer a aquellos juristas convencionales salidos de países con un fuerte régimen formal y apego por el medio de testigos; pero para los cuales la propia Convención tiene prevista otra salida, y es que el citado artículo puede ser objeto de reserva. Así, para quienes el principio de la forma es esencial pueden acogerse a lo dispuesto en el art. 96 de la Convención, que los libera de la formalidad del antedicho numeral. De esa manera, la Convención reconoce los regímenes jurídicos que exigen determinadas formalidades contractuales.

La regla convencional es, en este aspecto, coincidente con el Derecho latinoamericano.

Así, en Colombia el art. 864 del Código de Comercio establece la regla general, según la cual el contrato se entiende plenamente celebrado una vez que el proponente haya tomado conocimiento de la aceptación. Aun cuando el art. 824 del mismo Código advierte que “cuando una norma legal exija determinada solemnidad como requisito esencial del negocio jurídico, éste no se formará mientras no se llene tal solemnidad”.

En la República Dominicana, por ejemplo, el art. 9 del Código de Comercio establece que las compras y ventas se comprueban por documentos públicos; por documentos bajo firma privada; por la nota detallada o por el ajuste de un agente de cambio o corredor debidamente firmada por las partes; por una factura aceptada; por la correspondencia; por los libros de las partes; y, finalmente, por la prueba de testigos en los casos en que el tribunal crea deber admitirlas.

En el Perú, el Código Civil no contiene ningún dispositivo que haga referencia a la forma específica en que debe realizarse la celebración de este contrato, motivo por el cual el art. 11 de la Convención concuerda con el art. 1352 del Código Civil. “Los contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes, excepto aquellos que, además, deben observar la forma señalada por la ley bajo

sanción de nulidad". Este artículo, como vemos, parte de la elemental premisa de que todo contrato supone inevitablemente el acuerdo de las partes y que para el contrato es importante el acuerdo a menos que exista una forma específica que para el caso no la tiene la norma peruana.

La forma existe siempre en un contrato, y su relevancia para la validez del mismo estará condicionada a que sea expresada de esta manera por la ley o por las partes. Esta afirmación es válida considerando la forma en un sentido amplio.

El art. 1411 del Código Civil del Perú, consagra la presunción *juris tantum*, según la cual si las partes han convenido previamente seguir determinada forma para un contrato aún no celebrado, se estima que ella ha sido la deseada para la validez del acto, bajo sanción de nulidad.

En efecto, el art. 12 de la Convención precisa que el art. 11 no es aplicable desde que una de las partes tenga su establecimiento en un Estado que hubiera hecho una reserva en los términos del art. 96. Nos cuenta Rajski²⁰ que el art. 12 fue aprobado a fin de propiciar que Rusia, que reconoce la forma escrita, firmara la Convención.

Finalmente, el art. 13 de la Convención reconoce como forma escrita el télex y el telegrama. Como es una referencia taxativa, debemos concluir que el texto convencional sólo se refiere a estos dos medios asumiendo su pleno carácter al igual que el título clausular o protocolizado. No obstante, debemos recomendar a los operadores que en el caso de recibir un pedido de compra por estos medios observen si han sido emitidos por cabina pública o privada. En el primer caso, no se le debe reconocer seriedad alguna, pues nadie puede determinar o ubicar al comprador o al ven-

20. M.J. BONELL, E.A. FARNSWORTH y J. RAJSKI. *Op. cit.*, p. 100 y ss.

dedor; en el segundo caso, si el código del telex contiene un *answerback*, es decir una identificación, la respuesta de aceptación ha de incluir un requerimiento de confirmación.

La forma taxativa del art. 13 excluye al facsímil y al correo electrónico, que son los medios más frecuentados en los negocios internacionales. Empero, sí pueden ser términos probatorios y usuales durante el período de negociación comercial que podría demostrar la intención de las partes, ya que el inc. 1 del art. 20 habla de "otros medios de comunicación instantánea" distintos al télex y el teléfono.

En el tema de la formalidad, el Derecho sustantivo latinoamericano se expresa de distintas maneras:

En Argentina, el art. 119 del Código Civil establece que los contratos de determinada cuantía deban ser escritos, no pudiendo probarse por testigos. Sin embargo, este criterio no aparece en su Código de Comercio, que admite la prueba de testigos en casos de mayor cuantía, existiendo prueba por escrito en forma subsidiaria.

En Colombia el contrato de compraventa de mercaderías se perfecciona, como regla general, cuando las partes se han puesto de acuerdo verbalmente sobre la cosa y el precio, según lo dispone el art. 824 del Código de Comercio que dice: "Los comerciantes podrán expresar su voluntad de contratar u obligarse verbalmente, por escrito o por cualquier modo inequívoco". De la misma manera se aclara en los arts. 822 y 905. En consecuencia no se requiere para el caso de las mercaderías de forma específica.

En Chile, el art. 128 del Código de Comercio admite también la prueba de testigos en los contratos mercantiles; pero el art. 1709 del Código Civil niega la prueba testimonial en cuanto adicione o altere lo expresado en el acto o contrato, ni sobre lo que se alegue haberse dicho antes, o al tiempo o después de su otorgamiento, aunque en alguna de estas adiciones o modificaciones se trate de

una cosa cuyo valor no alcance más de dos unidades tributarias (medida de corrección monetaria).

En República Dominicana, el primer y único caso en que se autoriza el uso del telefax, es en la Resolución de la Junta Monetaria del Banco Central, de fecha 21 de julio de 1988, y sólo para el manejo de divisas por el Gobierno y el sector privado, como un instrumento jurídicamente válido.

En Venezuela, el art. 124 del Código de Comercio indica que las obligaciones mercantiles se prueban con documentos públicos o privados, con los extractos de los libros de los corredores, con facturas, con los libros mercantiles de las partes contratantes, con telegramas, declaraciones de testigos y cualquier otro medio de prueba admitido por la ley civil.

CAPÍTULO III

FORMACIÓN DEL CONTRATO

La formación del contrato está contenida en la II Parte de la Convención que, como ya se ha dicho, puede quedar expresamente excluida de su cumplimiento si un Estado, al adherirse a la Convención, así lo manifiesta. Si no lo hiciera, surtirá efectos dicha parte de la Convención.

Según una fórmula generalmente admitida, siempre que los términos de una aceptación coincidan con los de la oferta queda perfeccionado el contrato.²¹ La Convención sigue ese modelo. Donde existe divergencia en los regímenes jurídicos latinoamericanos es en lo que concierne a la definición de oferta, aceptación y en el momento en que ellos se dan.

21. R. SCHLESINGER. *Formation of the contract. A study of the common core of legal systems.* Dobbs Ferry, p. 37.

1. LA OFERTA

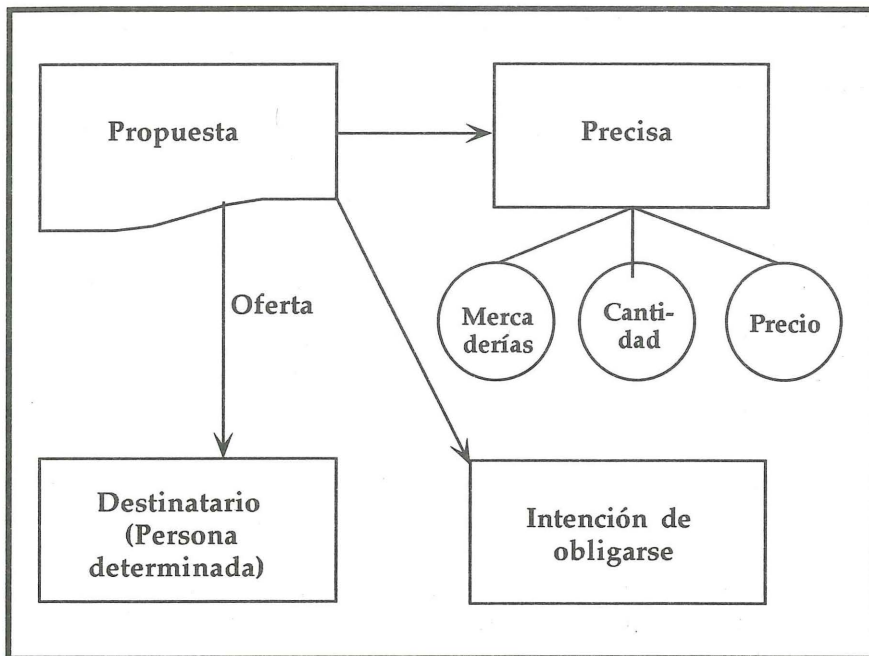
El inc. 1 del art. 14 de la Convención estima que para constituir oferta de contrato la propuesta debe ser dirigida a persona o personas determinadas. Las propuestas dirigidas a una generalidad de individuos pueden ser consideradas de dos maneras: como ofertas públicas, cuando el autor de la propuesta tuviera clara intención de asumir una vinculación jurídica, o como mera invitación comercial.

La propuesta de contratar deberá ser precisa, es decir, ha de señalar el tipo de mercancía, no de manera genérica, sino, de ser posible, con su denominación o nombre comercial, código o especificaciones técnicas; si se trata de productos naturales, granos o materias primas, deberá indicarse la cantidad o el número de unidades que se está ofreciendo, así como el precio unitario o por medida. Adicionalmente, estimamos que quien haga uso de este artículo mencione el plazo de validez de la propuesta, a fin de que si posteriormente varían los precios el invitado esté en conocimiento de que eso puede ocurrir, pues la convocatoria tiene un término. Consideramos que tales condiciones, aun cuando la Convención no lo menciona, son válidas no sólo para la propuesta a persona determinada y singular, sino también cuando es una invitación pública. (Gráfico N° 3)

En Colombia, el art. 861 del Código de Comercio dice que "...la promesa de celebrar un negocio producirá obligaciones de hacer..."; es decir la obligación de celebrar la compraventa. Pero de manera específica, según el derecho colombiano, la oferta debe ser a firme, completa, formulada por persona capaz y con poderes. Debe ser además definitiva, seria y que realmente la conozca el destinatario.

En el Perú, podemos apreciar que el art. 1382 del Código Civil guarda una vinculación con el inc. 1 del art. 14 de la Convención, aunque no con la misma claridad y amplitud que éste. En efecto, la norma peruana dice: "La oferta obliga al oferente, si lo contrario

GRÁFICO N° 3



OFERTA

no resulta de los términos de ella, de la naturaleza de la operación o de las circunstancias del caso”.

Ambos cuerpos normativos mencionan la necesidad de la precisión de la oferta a fin de que el contrato se celebre en mérito a la simple aceptación; debiendo, en consecuencia, tener todas las cuestiones e informaciones para su posible aceptación. Pero, además, debe estar formulada con seriedad y la intención de obligarse.

El inciso 2 del art. 14 del documento convencional enuncia lo que se conoce como “invitación a ofrecer”, que no es otra cosa que una invitación a hacer ofertas. Si bien puede decirse que las ofertas

al público no pueden considerarse verdaderamente como promesas u ofertas, ello es así a los fines de la protección de quienes las puedan haber formulado impidiendo que asuman las obligaciones que de ella se derivan. Pero tal indeterminación de la persona o personas a quienes se dirige la oferta, se mantiene en tanto el contrato no se concluya. Esto resulta concordante, con la premisa de que tales ofrecimientos no constituyen por sí ofertas.

El inc. 2° del art. 14 de la Convención concuerda con el art. 1388 del Código Civil del Perú, que dice:

“La oferta al público vale como invitación a ofrecer, considerándose oferentes a quienes acceden a la invitación y destinatario al proponente”.

“Si el proponente indica claramente que su propuesta tiene el carácter obligatorio de una oferta, valdrá como tal”.

La verdadera oferta es, entonces, la declaración que confiere al destinatario el poder de dar nacimiento al contrato. Resulta de esta concepción que frecuentemente es el comprador quien tiene la posición de oferente, por efecto de un pedido; ya que un vendedor en situación de “ofrecer” al público está emitiendo una invitación a contratar.²²

1.1 La teoría de la recepción

La Convención adopta en cuanto a la eficacia de las declaraciones negociales la llamada “teoría de la recepción”.

El inc. 1 del art. 15 de la Convención y el inc. 2 del art. 18 configuran un sólo negocio, la propuesta reconocida en el precitado

22. Bernard AUDIT. *La compraventa internacional de mercaderías*, p. 69.

artículo y la aceptación señalada en el art. 18. Para que ambas se tornen eficaces no basta que ellas sean expedidas, ni que el destinatario tenga pleno conocimiento, sino que la declaración negocial haya llegado a la esfera jurídica de su destinatario al aceptarla como tal.

En el Perú los arts. 1373 y 1374 del Código Civil forman un sistema único, basado en la teoría del conocimiento que regula el momento y el lugar de la celebración del contrato. Así, el art. 1373 expresa: "El contrato queda perfeccionado en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente", inclinándose por la teoría de la cognición, también conocida como teoría del conocimiento, según la cual el contrato se perfecciona desde que el oferente conoce la aceptación de quien recibió inicialmente la oferta. El contrato entonces existe cuando ambas partes están informadas de que hay un acuerdo. Es decir, una coincidencia clara de voluntades. Lo que da origen a la denominada doctrina de la "voluntad común". En tanto, el art. 1374 juega, en este sistema, la función de paliar los efectos de la teoría del conocimiento, pero se inscribe dentro de ella sin postular una alternativa. En efecto, el art. 1374 señala: "La oferta, su revocación, la aceptación y cualquier otra declaración contractual dirigida a determinada persona se consideran conocidas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario, a no ser que éste pruebe haberse encontrado, sin su culpa, en la imposibilidad de conocerla".

El art. 1374 del Código Civil del Perú regula la presunción de conocimiento (en realidad presunción de cognoscibilidad), que se verifica en el momento en que llega al establecimiento del oferente la declaración de aceptación. Este artículo no se inscribe plenamente en la teoría de la recepción, pues de haberlo hecho así no habría establecido una presunción *juris tantum* sino la conclusión misma del contrato por el hecho de la llegada a la dirección (establecimiento) del oferente la declaración de aceptación.

Según la Convención, el declarante queda vinculado jurídicamente dentro de los términos de su propuesta cuando ésta haya creado expectativas en el receptor. Fuera de ello no se ve cualquier interés atendible que impida al proponente desvincularse. Ello puede ocurrir en las situaciones de revocabilidad previstas en el inc. 2 del art. 15 y en el art. 16 de la Convención.

El inc. 2 del art. 15 de la Convención señala: "La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro, llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta". En similar sentido se expresa el art. 1384 del Código Civil del Perú cuando dice: "La oferta deja de ser obligatoria si antes o simultáneamente con su recepción llega a conocimiento del destinatario la declaración del oferente en el sentido que puede revocarla en cualquier momento antes de su aceptación". Este numeral considera que la oferta pierde su fuerza vinculante si antes o simultáneamente con su llegada al destinatario, éste se entera de que el oferente se está reservando la facultad de revocarla en cualquier momento, lo que podrá hacer hasta antes de que se produzca la aceptación y de que ella haya generado el contrato de acuerdo con la fórmula establecida en el art. 1374 de dicho Código.

1.2 La revocación

Es necesario advertir que los términos retractación (*withdrawal*), retiramiento o apartamiento y revocación son expresiones bastante distintas en el cuerpo de la Convención ya que la primera sirve para calificar el retiro de la propuesta antes que la oferta haya llegado al destinatario y la segunda después de su recepción.

La Convención en el art. 16 plantea una situación distinta a la retractación (*withdrawal*): la revocación. Ella se da en dos situaciones: la primera, la del inc. 1, establece como principio la regla de la libre revocabilidad de la propuesta, estableciendo como plazo límite la emisión de aceptación; y la segunda, la del inc. 2, prohíbe la revocación de las propuestas contractuales que de alguna mane-

ra sugieran que son irrevocables, bien como de aquellas otras que de un modo razonable sean tomadas como irrevocables por el destinatario, quien puede haber adoptado algunas acciones comerciales en la confianza de tal propuesta.

El principio descrito concilia las pretensiones del proponente cuanto del declarante. No se puede deducir que la solución esbozada desatiende los intereses del destinatario, puesto que dichos intereses sólo pueden ser protegidos desde que expresen su adhesión a la propuesta contractual y no antes.

También merecen relevarse las restricciones puestas a este principio. En efecto, en el referido primer caso limítase la Convención a extraer todas las consecuencias de la voluntad manifestada por el declarante, quien al indicar, a través de un plazo para la aceptación, que la oferta es irrevocable, renuncia a la facultad de revocar en el período comprendido entre la llegada de la declaración a la esfera jurídica del destinatario y la emisión de declaración por parte de éste. La segunda hipótesis contempla aquellos casos en que la oferta no puede ser aceptada razonablemente sin la mediación de ciertas diligencias que serán realizadas por el destinatario. En tales casos, no es lícito esperar que el destinatario actúe de forma irreflexiva, pero sería injusto que tuviese que sufrir perjuicios por la revocación de la oferta que ocurriese en los términos del inc. 1. De allí que la Convención atribuya carácter irrevocable a las propuestas hechas en esas circunstancias.²³

En lo referente a esta regla convencional, el Derecho latinoamericano tiene diferentes expresiones. Así:

En el Perú, el art. 1384 del Código Civil dice: "La oferta deja de ser obligatoria si antes o simultáneamente con su recepción llega a conocimiento del destinatario la declaración del oferente

23. María Angela Bento SOARES y Rui Manuel Moura RAMOS. *Op. cit.* p. 54

en el sentido que puede revocarla en cualquier momento antes de su aceptación". El principio en el Código Civil es la obligatoriedad de la oferta, permitiéndose su revocación sólo en los tres casos previstos en su art. 1382, que dice: "La oferta obliga al oferente, si lo contrario no resulta de los términos de ella, de la naturaleza de la operación o de las circunstancias del caso". Como se puede apreciar, la oferta en el ordenamiento jurídico peruano es vinculante: obliga al oferente y se independiza de él. El efecto vinculante de la oferta se produce en el momento en que el destinatario toma conocimiento de ella. Antes de esa toma de conocimiento la oferta es ineficaz, por lo que el oferente puede retractarse de ella. Una vez producido el conocimiento, de ordinario, la oferta deviene en irrevocable.

La eficacia vinculatoria descansa en la ley. Sin embargo, la Convención estipula en el inciso 1) del art. 16 que la oferta se puede revocar hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.

El artículo convencional, bajo comentario, señala un plazo mayor para poder dejar sin efecto una oferta que el otorgado por el artículo 15 de la Convención pues el oferente se desliga hasta antes del perfeccionamiento del contrato producido con la aceptación.

1.3 Rechazo

Finalmente, en cuanto a la revocación, el art. 17 de la Convención concluye: "La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente".

La Convención señala la forma de extinción de la oferta cuando el oferente recibe un rechazo de su oferta, incluso cuando ésta sea de carácter irrevocable. Se produce así una caducidad de la acción.

Tal norma concuerda con el inc. 3 del art. 1385 del Código Civil del Perú, que señala: "Si antes de recibida la oferta o simultáneamente con ésta llega a conocimiento del destinatario la retractación del oferente". Así, y aunque la norma peruana usa la categoría de "caducidad" y no la de "extinción", los efectos son los mismos, ya que el rechazo, expreso o tácito, como señala Manuel de la Puente, produce el mismo efecto: la caducidad.

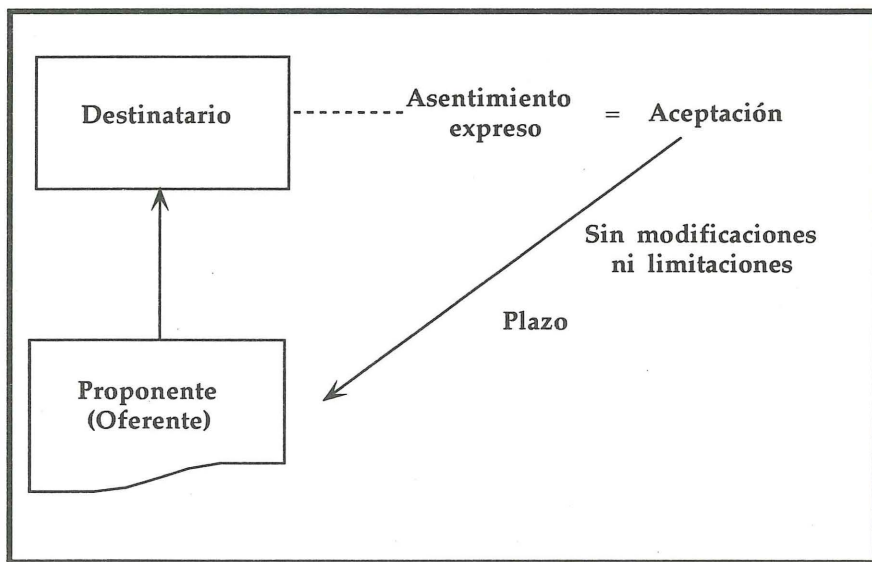
2. LA ACEPTACIÓN

Se puede apreciar, a través del art. 18 de la Convención, una expresión de la libertad contractual, aun cuando otros creen ver un reflejo de la autonomía de la voluntad. Empero, la letra del artículo es clara: "El silencio o la inacción por sí solos no constituirán aceptación" (inc. 1 del art. 18); luego, rechaza el criterio de la expresión tácita de la voluntad presunta.

La teoría de la autonomía de la voluntad requiere usualmente el apoyo de la teoría de la voluntad tácita, la cual supone que cuando falta la voluntad expresa o manifiesta, debe entenderse que hubo voluntad en ambas o una de ellas, en este caso del destinatario, para aceptar la propuesta. Sin embargo, bien puede ser que el silencio sea el resultado de la confusión de una de las partes, tan frecuentes en las rápidas transacciones comerciales, que le impiden advertir el nacimiento de una obligación frente al proponente. Es decir, al no admitir la Convención de manera expresa el criterio de la voluntad tácita, se aparta de la supremacía o autonomía de la voluntad. (Gráfico N° 4)

Sin embargo, el Código Civil del Perú, en su art. 142, dice: "El silencio importa manifestación de voluntad cuando la ley o el convenio le atribuyen ese significado". Tal regla podría llevar a un distanciamiento con la del art. 18 de la Convención, sin embargo no hay tal diferencia ya que ésta dice: "El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación", lo que quiere decir que se

GRÁFICO N° 4



ACEPTACIÓN

requerirá de otros medios o instrumentos para que se considere como aceptación. Uno de éstos puede ser la propia mención en el texto contractual.

Posteriormente, el art. 18, en su inc. 2, señala que "La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente" y que ésta no surtirá efecto "...si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que ésta haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable..." Ello guarda relación con el Código Civil del Perú; en efecto:

- "...la aceptación y cualquier otra declaración contractual... se consideran conocidas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario..." (art. 1374 C.C.)

- “La aceptación debe llegar a conocimiento del oferente dentro del plazo establecido por él” (art. 1375 C.C.).

2.1 Aceptación con modificaciones

El inc. 1 del art. 19 de la Convención dice que la respuesta a una propuesta contractual que contiene limitaciones u otras modificaciones, es un rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta. Sin embargo, el inc. 2 prevé una situación particular, si tal respuesta llevara modificaciones que no alteren sustancialmente los términos de la oferta constituirán plena aceptación, salvo que el autor de la propuesta hiciera notar verbalmente las diferencias o mandara un aviso con esa finalidad. Si no lo hiciera, el contrato queda concluido.

Un sector de los contractualistas estima que la estipulación contenida en el inc. 1 del art. 19 de la Convención puede llevar a incerteza y arbitrariedad, pues se deja a la facultad del potencial comprador la posibilidad de reajustar la propuesta, alterarla y dar por concluido el contrato. Tal solución podría acarrear imprecisión, pero en contra de ello se puede decir que la solución del citado numeral tiene a su favor dos cosas: en primer lugar, coadyuva a la celeridad de las transacciones comerciales internacionales lo cual permite que las partes lleguen rápidamente a un acuerdo, aun modificando parcialmente la propuesta, sin necesidad de remitirla al proponente, ni esperar una posterior ratificación a la modificación; y, en segundo lugar, cualquier duda sobre el ámbito o rango de modificación está aclarada en el inc. 3 del mismo artículo, cuando enumera las situaciones en las cuales debe precisarse la conformidad del proponente, para dar por concluido el contrato; es decir, señala los términos que no pueden ser modificados en una propuesta, pues ello equivaldría a una alteración sustancial.

El inc. 3 del art. 19 de la Convención señala que alteran sustancialmente los términos de la propuesta aquellas modificaciones que se refieran al precio, medio de pago, calidad, cantidad de

la mercadería, lugar o momento de entrega, responsabilidad de las partes, y el arbitraje. Luego, puede modificarse cualquier otro término de la propuesta sin descaracterizar el contrato.

Esta es una situación que contiene planteamientos diferentes en el Derecho latinoamericano, aunque en algunos hay plena coincidencia.

En Argentina, el art. 1152. del Código Civil indica que cualquier modificación que se hiciera en la oferta, el aceptarla importará la propuesta de un nuevo contrato. Para que las partes se encuentren ligadas contractualmente, la aceptación de la oferta debe ser pura y simple. Una variación de la propuesta constituirá una nueva oferta, aunque el aspecto reformado sea adicional u omitido en la oferta original.

En Brasil, el art. 1083 del Código Civil considera como nueva propuesta la aceptación enviada fuera del plazo. De igual manera en Colombia el mencionado art. 855 del Código de Comercio.

En el Perú debe entenderse, interpretando extensivamente el art. 1376 del Código Civil, que cualquier modificación que se haga a una oferta o una respuesta que modifica la propuesta inicial equivalen a una contraoferta. Por lo que se puede concluir que no existiría oposición con el texto convencional.

2.2 Plazos de aceptación

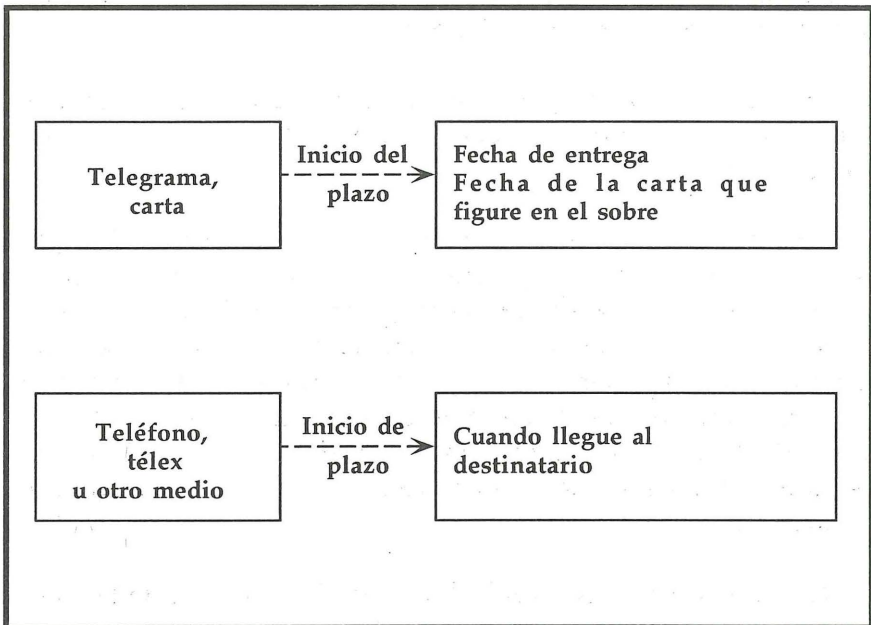
La Convención establece en su art. 20, plazos de duración de la propuesta, para determinar el lapso dentro del cual el destinatario puede expresar su voluntad contractual. Así, los términos empiezan a correr según el instrumento que contenga la propuesta. Si la oferta fuera hecha por telegrama o por carta, el plazo empieza a correr en el momento en que es emitido o en la fecha anotada en tal instrumento por la oficina postal, si no constara la primera. En el caso del teléfono, télex o facsímil el plazo se inicia en el momen-

to en que la oferta llega a la esfera jurídica del destinatario. Dichos términos se cuentan en días calendarios, y si el último día del plazo fuera feriado en la ciudad del proponente y en tal razón la notificación no pudiera llegar válidamente, el término se prolongará hasta el primer día útil siguiente. (Gráfico N° 5)

Igual criterio sigue el Derecho latinoamericano respecto al cómputo de los plazos.

En el Perú, el inc. 5 del art. 183 del Código Civil dice: "El plazo cuyo último día sea inhábil, vence el primer día hábil siguiente".

GRÁFICO N° 5



CÁLCULO DE PLAZOS PARA ACEPTAR OFERTA

Transcurrido el plazo sin que haya aceptación, la oferta se extingue. A idéntico resultado conduce la situación en la que el proponente recibe un rechazo a su oferta, según lo señala el art. 17 de la Convención, inclusive en el caso en que la propuesta se presente como irrevocable. Esta solución, a diferencia de lo establecido en algunos regímenes jurídicos, rige para las ofertas revocables como para las irrevocables.

En tanto, el Código Civil del Perú es coincidente con la Convención, pues el art. 1386 dice: "Se considera inexistente la aceptación si antes de ella o junto con ella llega a conocimiento del oferente la retractación del aceptante".

La aceptación tardía es tratada por el art. 21 de la Convención, que la considera como aceptación si el oferente, sin demora, informa de ello al destinatario. Concede al proponente la facultad de considerar eficaz cualquier aceptación tardía, desde que sin dilación comunique tal cosa a la otra parte.

En el Perú, el art. 1376 del Código Civil señala: "La aceptación tardía y la oportuna que sea conforme a la oferta equivalen a una contraoferta".

"Sin embargo, el oferente puede considerar eficaz la aceptación tardía o la que se haga con modificaciones, con tal que dé inmediato aviso en ese sentido al aceptante". Por lo que se concluye que el régimen peruano considera la aceptación tardía como una contraoferta, dejando a cargo del oferente la calificación de eficaz con tal de que inmediatamente avise, en ese sentido, al aceptante. Es decir, la regla peruana la califica como contraoferta y no automáticamente con plenos efectos, como sí la considera la Convención.

En Argentina, el art. 1154 del Código Civil, siguiendo la teoría de la expedición, dice que la aceptación hace perfecto el contrato desde que se hubiera mandado al proponente. Pero los arts. 1155 y

1149 del C.C. expresan que el aceptante de la oferta puede retractar su aceptación antes de que ella haya llegado a conocimiento del proponente. Empero, en Argentina algunos juristas opinan que el art. 1154 establece la regla general.

En el marco de la teoría de la expedición, si el contrato se hizo perfecto por la emisión de la aceptación y posteriormente se retira esa aceptación se tornaría imperfecto, lo que nos llevaría a una situación de inseguridad de las partes.

En Brasil, el Código Civil mantiene igual criterio en su art. 1086, al establecer que "Los contratos por correspondencia epistolar, o telegráfica, se tornan perfectos desde que la aceptación es expedida". A su vez, el Código de Comercio en su art. 127 señala: "Los contratos tratados por correspondencia epistolar se reputan concluidos y obligatorios desde que el que recibe la proposición expida carta de respuesta, aceptando el contrato sin condición ni reserva; hasta ese momento es libre de retractarse la propuesta; salvo si al hacerlo se hubiere comprometido a esperar respuesta, y a no disponer del objeto sino después de rechazada su proposición, o hasta que transcurra el plazo determinado".

"Si la aceptación fuera condicional se tornará obligatoria desde que el primer proponente avise que está conforme con la condición".

El Derecho colombiano tiene una posición singular. Así, el art. 850 del Código de Comercio señala que no es indispensable que la aceptación sea manifiesta en la misma forma que la propuesta. Y el art. 854 del mismo Código permite expresar la intención de celebrar el negocio jurídico, propuesto mediante manifestaciones externas no declarativas pero concluyentes.

La Convención agiliza la relación comercial, pues considera eficaz una aceptación, aunque esté fuera de término, que obligar a una reiteración inútil y dilatoria.

El inc. 2 del art. 21 de la Convención estima que la aceptación tardía es eficaz cuando, de la carta o del medio que la contiene, se deduce que fue expedida en condiciones tales que si su transmisión fuese normal hubiera llegado a tiempo; y que si el proponente no estuviera dispuesto a ver concluido el contrato en esas condiciones, deberá comunicar, sin demora, al aceptante su intención de considerar extinta la oferta.

La solución que tiene el Derecho positivo peruano es, como se ha señalado, la contenida en el art. 1376 del Código Civil, que considera la aceptación tardía como una contraoferta.

En Brasil, el art. 1083 del Código Civil estima que la aceptación tardía equivale a una contraoferta. De igual manera, el art. 855 del Código de Comercio de Colombia.

El Derecho argentino no tiene disposición expresa respecto de la facultad de aceptar la contestación tardía. La única disposición es que la aceptación deberá ser "oportuna".

En el inc. 2 del art. 21 de la Convención observamos otras de las notas peculiares del contrato de compraventa: la buena fe. El proponente, al recibir la comunicación, a través de un medio que demuestre que ha sido expedida en tiempo oportuno, está obligado a avisar al aceptante. Considerar la aceptación como eficaz y en consecuencia tener al contrato por concluido, es la mejor muestra de confianza del aceptante.

2.3 Retiro de la aceptación

La aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes de que haya surtido efecto o en ese momento, dice el art. 22 de la Convención.

La Convención guarda coincidencia con el art. 1386 del Código Civil peruano pues ambas reglas otorgan al destinatario o aceptante

la oportunidad de que una vez hecha su manifestación, y en el ínterin hasta que llegue a la esfera del oferente, se arrepienta y pueda retirarla.

En el Perú, el art. 1386 del Código Civil señala “retractación de la aceptación”, sin embargo se debe precisar que de acuerdo con la definición de retractación, ésta es el retiro del consentimiento o aprobación a una oferta o propuesta. Por tanto, retiro o retractación en este caso son términos equivalentes. Por otro lado, la Convención concede un tiempo mayor al retiro de la aceptación, a diferencia del Código Civil peruano, que da la posibilidad de retractación, antes o conjuntamente con la aceptación, siempre que lleguen, en último de los casos, simultáneamente a conocimiento del oferente.

Se debe mencionar que “...no cabe la retractación de la aceptación cuando la declaración de ésta ha llegado a conocimiento del oferente, no sólo porque ya es una declaración completa que surtió plenamente sus efectos, sino que además ya ha dejado de ser aceptación al dar lugar a la conclusión del contrato”.²⁴ Ello es así pues cuando la aceptación llega a la esfera jurídica del oferente se genera el contrato.

3. PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta, según señala el art. 23 de la Convención.

De manera coincidente, el Código Civil del Perú señala en su art. 1373: “El contrato queda perfeccionado en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente”. Por tanto, para que exista acuerdo de voluntades, se requiere que las partes estén

24. Manuel de la PUENTE Y LAVALLE. *El contrato en general*. V.XI, t.II, p. 402

totalmente de acuerdo sobre la celebración del contrato en las estipulaciones del mismo. El Código no distingue entre estipulaciones principales o secundarias, de tal manera que se podría considerar perfeccionado el contrato con el acuerdo sobre las estipulaciones principales.

Con la aceptación admitida por el oferente se cierra el ciclo contractual y éste adquiere plena validez. El perfeccionamiento del contrato supone una declaración de voluntad común.

El contrato se encuentra perfeccionado o concluido en el momento en que la aceptación de la oferta se torna eficaz, es decir cuando la aceptación surte efecto según los términos definidos en el resto de disposiciones convencionales. Ello ocurre cuando la aceptación llega plenamente al oferente, o cuando el aceptante ejecuta el acto que indica aceptación, según lo previsto en el art. 18. En consecuencia, la determinación clara de ese momento es fundamental, por ello la Convención prevé diferentes circunstancias como son las de los arts. 42, 55, 68 y el 100.

Sin embargo, el tráfico inmediato y frecuente de mercadería puede hacer difícil la visión o determinación de tan importante momento, por lo que se hace recomendable que el proceso de negociación comercial esté contenido en comunicaciones escritas referidas al contrato.

CAPÍTULO IV

OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES

Cualquier país puede vincularse a la Convención en una o en otra parte y no necesariamente en su totalidad. Así, los Estados pueden conectarse en la parte relativa a los efectos del contrato de compraventa internacional, en los términos que comenta el presente Capítulo, dejando a salvo o excluyéndose de todo aquello que se refiere a la formación de dichos contratos y del que se ha analizado anteriormente.

Las obligaciones y derechos de los contratantes son regulados en la Parte III de la Convención.

1. DISPOSICIONES GENERALES

El Capítulo I de la Parte III, denominado “Disposiciones Generales” tiene, a nuestro juicio, una falta de método y de claridad pues aglutina una serie de preceptos dispares, sin ligación determinada, como el incumplimiento esencial, la transmisión de la co-

municación que da origen al contrato, las condiciones e intervención de los órganos jurisdiccionales, así como la modificación o extinción del contrato.

1.1 Incumplimiento esencial

La Convención en su art. 25 usa la expresión “incumplimiento esencial del contrato” y considera como tal a la acción de una de las partes que cause a la otra un perjuicio que la prive sustancialmente de aquello que le era legítimo esperar del contrato, salvo si el actor no previó ese resultado y si una persona razonable, con idéntica calificación y colocada en la misma situación, no lo hubiera previsto.

Esta fórmula no agota las dificultades de interpretación que pueden surgir de la lectura del texto convencional, pero que está acorde con su espíritu de dar cabida a otras situaciones por encima de aquellas previstas por sus autores; de esa manera torna posible su aplicación a casos que no podría prever y que pueden surgir en un intercambio comercial internacional cada vez más fluido y frecuente, pero donde se haría sentir la necesidad de tal tratamiento.²⁵

Se advierte que la expresión “incumplimiento esencial del contrato” es ajena a la doctrina y al Derecho positivo latinoamericano, que se inclina más por el principio del “perjuicio” o del “daño”. Aquí se aprecia la influencia del sistema anglosajón, cuyos juristas influyeron en esta parte de la Convención, proponiendo este término no sólo en el seno de la Convención sino también en trabajos influyentes como los de Michida o los de G.L Peiris.²⁶ Esta fórmula

25. Aníbal SIERRALTA RÍOS. *Contratos de Comercio Internacional*. 2a. ed., p. 157.

26. Shinishiro MICHIDA. “Cancellation of Contract”, *The American Journal of Comparative Law*, p. 279 y ss.

debe ser entendida plenamente por el operador internacional y el asesor jurídico latinoamericano como una extensión o ampliación de la figura del incumplimiento contractual, siendo recomendable, entonces, que se especifique clausularmente las circunstancias que pueden constituir "incumplimiento esencial".

1.2 Notificación de resolución contractual

La validez de la resolución del contrato se consagra a partir del momento en que fuera hecha la notificación. El art. 26 de la Convención en su escueto texto dice: "La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte". De aquí se deduce que el contrato quedará resuelto desde que se notifique la declaración de resolución a la otra parte. Este numeral deberá entenderse conforme a los arts. 49 y 64 de la Convención, que fija las condiciones apropiadas para que los sujetos declaren resuelto el contrato.

Como se ve, no se exige forma especial, que es un requisito fundamental en todo el Derecho positivo de América Latina. El art. 1371 del Código Civil peruano dice: "La resolución deja sin efecto un contrato válido por causal sobreviniente a su celebración"; es decir, la resolución opera después de celebrado el contrato, lo que nos lleva a afirmar que ha de notificarse efectivamente a la contraparte para que tenga plena validez. Lo mismo se puede decir en el Derecho brasileño.

En lo que se refiere a la eficacia de esta notificación, no se sigue la llamada "teoría de la recepción", pues de conformidad con el art. 27 de la Convención, el atraso o error en la transmisión de la comunicación, o incluso el hecho de que no llegara a su destino, no privará a quien notifica el derecho a invocar tal comunicación, dejando a cargo del declarante el riesgo de una comunicación inexacta. Tal situación es distinta al régimen civil latinoamericano.

El art. 1374 del Código Civil del Perú nos lleva a ver el requisito de la formalidad cuando dice que la oferta, su revocación y cualquier otra declaración contractual se consideran conocidas en el momento que llegan a la dirección del destinatario. Es decir, los efectos de la resolución se cuentan a partir del momento en que tal declaración es eficaz, de acuerdo con el principio aplicable a las declaraciones recepticias.

Probablemente éste sea uno de los artículos más difíciles de admitir por el derecho latinoamericano que, en resguardo del equilibrio de las partes, reconoce claramente las reglas procesales de la notificación y de la validez del acto para no perjudicar a quien se ve afectado, o sancionado en su caso, con la resolución de un contrato.

Aunque autores como María Ángela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, señalan que la divergencia entre el art. 27 de la Convención y las soluciones adoptadas en el sistema del *civil law*, son aparentes, debemos señalar que a pesar del carácter internacional del instrumento de reglamentación, hubiera sido feliz que la Convención estableciera el medio expreso para hacer llegar tal notificación.

Cada vez el sistema de las comunicaciones es más variado y eficaz. Por doquier se puede transmitir una orden o una información. El télex, el fax y los servicios de informática permiten llegar con certeza a cualquier persona. No hay un limitante para los sujetos, sobre todo para las operaciones comerciales internacionales, donde un gran porcentaje de los contratos se cierran mediante fax, télex, cable o correo electrónico. Hubiera bastado con señalar que el medio idóneo para dar por válida la notificación sea el télex, y que su eficacia corra a partir de las 24 horas de su expedición.

No pretendemos sugerir una alteración en la línea de la Convención, que se aparta de la "teoría de la recepción". Coincidente con ella sólo se añadiría el medio —en este caso el télex— y su

eficacia sería después de las 24 horas de la expedición que, como se puede apreciar, favorece al notificante y es suficientemente demostrable, pues el télex indica el día y hora de emisión. Es más, tal notificación podría ser emitida en día sábado o viernes, y la otra parte recién tomaría conocimiento dos días después, sin poder accionar, pero habría certeza de la resolución contractual, que le puede permitir actuar o ajustar su conducta comercial sin verse afectado por el desconocimiento de tal evento.

Manteniendo el texto del art. 27 de la Convención y sus principios, bastaría con añadir este medio, incluso computando su eficacia desde el momento de su expedición si ello, aunque no es lo óptimo, facilita el consenso de las partes.

No es suficiente que la Convención mencione (art. 27) que la notificación se haga "por medios adecuados a las circunstancias", pues ello posibilita cualquiera, incluso una llamada telefónica no siempre recibida por el destinatario. Debe haber un medio escrito, comprobable.

Creemos que esta regla puede propiciar confusiones al momento de su aplicación. Así, por ejemplo, en la Argentina, Estado miembro de la Convención, se exige que la forma de la comunicación sea fehaciente. Cualquier duda en la comunicación, si ha existido o no, debe resolverse en sentido de que no lo fue, pues pudiendo utilizar el interesado una forma que no arrojase dudas ha utilizado un medio menos seguro.²⁷

1.3 Restricciones del derecho a exigir el cumplimiento

El art. 28 de la Convención señala que un determinado "...tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a

27. Guillermo A. BORDA. *Manual de contratos*, p. 143.

menos que lo hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la Convención”.

El citado numeral dispone que un tribunal no está obligado a decretar la ejecución forzada, a menos que lo hiciera en virtud de su propio derecho, aplicable a contratos de compraventa similares no regidos por la Convención. Luego, si el tribunal está facultado para ordenar una forma particular de ejecución forzada, como la entrega del bien o el pago, el art. 28 sólo y únicamente ciñe su aplicación al caso en que un tribunal no pudiese, bajo ninguna circunstancia, ordenar la ejecución forzada de la obligación.²⁸

El Código Civil del Perú admite el cumplimiento específico de la prestación, según el art. 1132. Así, en la obligación de entrega de una cosa cierta: “El acreedor de bien cierto no puede ser obligado a recibir otro, aunque éste sea de mayor valor”. Luego, la norma convencional es entendible dentro del derecho sustantivo peruano, al limitar la acción del tribunal si una parte tiene el derecho de exigir el cumplimiento de una obligación de hacer.

En la República Dominicana, los tribunales estarían en posibilidad de ordenar el cumplimiento específico de una obligación, sólo en aquellos casos de venta de cosas genéricas y no individualizadas, cuando la obligación cuyo cumplimiento forzoso se procure sea la de entrega del objeto del contrato de compraventa.

En el Brasil, el mismo principio se aplica al acreedor comerciante o no, pues el art. 863 del Código Civil determina que “el acreedor de cosa cierta no puede ser obligado a recibir otra, aunque sea más valiosa...”. El Código Comercial, a su vez, establece que en caso que no hubiere entrega hay dos opciones para el comerciante: “Cuando el vendedor deja de entregar la cosa vendida

28. Alberto ESPINA OTERO y Alejandro QUINTANA HURTADO. *Compraventa internacional de mercaderías*, p. 74.

en el tiempo indicado, el comprador tiene la opción de rescindir el contrato o demandar su cumplimiento con los daños de mora; salvo los casos fortuitos o de fuerza mayor". La segunda opción es: "El vendedor que después de perfeccionada la venta, alienara, consumiera o deteriorara la cosa vendida, será obligado a dar al comprador otra igual en especie, calidad y cantidad, o pagarle en la falta de ésta el valor estimado por árbitros, con relación al uso que el comprador pretendía hacer o al lucro que podía derivarse...".

Como se puede apreciar, a la misma obligación le pueden corresponder diversos regímenes de ejecución en los varios países vinculados a la Convención, ya que no todas las legislaciones reconocen la figura del cumplimiento específico de las obligaciones o las prestaciones.

La regla de la Convención es, indudablemente, más asequible al sistema jurídico del *common law* que en muy raras ocasiones hace uso del mecanismo de cumplimiento específico. Por ello es que las legislaciones que admiten esta figura, apenas están obligadas a ordenar el cumplimiento específico cuando se le presenten casos semejantes no regulados por la Convención.

1.4 Modificación o extinción del contrato mediante acuerdo

El principio generalmente admitido es que las partes pueden alterar, variar o extinguir un contrato por mutuo acuerdo. Así lo reconoce el art. 1351 del Código Civil del Perú, que dice: "El contrato es el acuerdo de voluntades de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial".

De igual manera el art. 1134 del Código Civil de la República Dominicana, como un principio general de la teoría de las obligaciones.

El inc. 1 del art. 29 de la Convención continúa esta vieja tradición jurídica, según la cual no se puede admitir la modifica-

ción de las cláusulas contractuales por voluntad de una sola de las partes.

Como se aprecia del Derecho positivo latinoamericano, e incluso de los demás ordenamientos del *civil law*, como por ejemplo el art. 406 del C.C. de Portugal, no hay modificación o alteración contractual si las partes no lo convienen previamente. El sistema del *common law* va en esto mucho más allá, pues no reconoce el acuerdo de las partes como razón bastante para la alteración de un contrato sino que, además, exige que esa variación no perturbe el equilibrio contractual, tal como fue logrado en el momento de la negociación y de la formación del contrato. En efecto, la doctrina llamada de la *consideration*²⁹ establece que la modificación o variación de una de las cláusulas contractuales, no puede, de ningún modo, implicar el agravamiento de las obligaciones de una de las partes o el mejoramiento de una de ellas en perjuicio de la otra. De esa manera, aun cuando los sujetos convengan en una modificación de lo convenido, ello no puede alterar el equilibrio del contrato. Vemos en ello una limitación a la autonomía de la voluntad, pues podría ser que precisamente los intervinientes por interés de las prestaciones decidan incrementar las obligaciones de una de ellas, siendo que el propio sistema, en homenaje a un interés superior –el equilibrio contractual–, restringe esta libre disposición con aquella resalva.

En cuanto a la forma de modificación del contrato, el inc. 2 del art. 29 de la Convención señala que si un contrato escrito estipula que la modificación o extinción por acuerdo de las partes debe ser por escrito, no puede serlo de otra forma. Sin embargo, si una de las partes consiente y la otra admite puede eximirse de tal formalidad.

29. A.G. CHLOROS. *The doctrine of consideration and the reform of the law of contract. A comparative analysis*, p. 137 y ss.

El art. 1411 del Código Civil peruano señala que si se conviene forma escrita ella es requisito indispensable; y el art. 1413 dice que las modificaciones del contrato deben efectuarse en la forma prescrita.

La Convención permite que los intervinientes, no obstante el contrato contenga una cláusula como la señalada en el inc. 1 del artículo comentado, puedan derogarla oralmente o aun de forma tácita. Tal permisión puede dar lugar a algunos excesos, pues el medio probatorio de la modificación es débil, cuando no expresable, ya que la Convención dice que basta el comportamiento de una de las partes para dejar sin efecto la cláusula de la exigencia formal, si es que la otra hubiera confiado en tal comportamiento. Claro está que tal reciprocidad, tal confianza, de alguna manera configura un acuerdo de voluntades donde prima la buena fe, pero no es una manifestación condicente con el cumplimiento de cada una de las cláusulas. Hubiera sido mejor exigir la ratificación por escrito de la parte que admite el comportamiento modificadorio del contrato.

2. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

La obligación principal del vendedor es, obviamente, la entrega de la mercadería, transmitir la propiedad y los documentos respectivos; así lo señala el art. 30 de la Convención. Esta norma es plenamente entendible por el Derecho latinoamericano que se sustenta en el principio romano de la *tradere vacua possessio* de las mercaderías.

Si bien la Convención hace referencia en este artículo a la transmisión de la propiedad, lo hace refiriéndose al aspecto obligacional en el sentido de facilitar los documentos y títulos relativos a la disposición de la mercadería y previstas en el contrato. Quiere decir que las partes establecen las condiciones de entrega, de igual manera como lo hace todo el texto de la Convención, que por otro lado no enuncia ninguna regla relativa a la transferencia de la

propiedad. Este artículo convencional puede llevar a creer *prima facie* en que el tema de la propiedad es tratado y definido. Ello no es así, como se ha visto. Además, se podrá observar en los siguientes artículos que esbozan un esquema diferente.

Este es un tema que en el sistema romano-germánico es tratado en forma diferente ya que para el caso de bienes muebles existe la teoría de la *traditio*, según la cual la propiedad se transmite con la posesión. Así se deduce del art. 1549 del Código Civil del Perú, que no sólo reconoce la entrega de la cosa sino que, además, el vendedor debe perfeccionar la transferencia de la propiedad (art. 1551 del Código Civil), en tanto que la Convención más bien establece una obligación de dar.

El art. 2288 del Código Civil de México (Distrito Federal), aplicable supletoriamente a los contratos comerciales, también admite la obligación.

En Brasil, el art. 197 del Código Comercial dispone: "Después de que la venta es perfecta (art. 191) el vendedor queda obligado a entregar al comprador la cosa vendida en el plazo y modo estipulado en el contrato; bajo pena de responder por las pérdidas y daños que de su falta resultaren". Se debe añadir que el vendedor tiene también la obligación de transferir el dominio (art. 620 del Código Civil) tratándose de obligación personal y no real, originándose para el comprador un derecho de crédito contra el vendedor.

En la República Dominicana, el art. 1604 del Código Civil define como entrega la traslación de la cosa vendida al dominio y posesión del comprador.

El art. 754 del Código Civil de Colombia estipula que la transmisión de la propiedad o dominio se realiza mediante la entrega física del bien si se trata de muebles, o por la transmisión del conocimiento de embarque, carta de porte o factura, cuando se trate de mercaderías que van por tierra, mar o aire, conforme lo señala el art. 923 del Código de Comercio.

En Chile, el art. 149 del Código de Comercio se refiere a similar entrega simbólica, como es el de la transmisión del conocimiento de embarque, carta aérea o carta de porte.

Como se ve, la Convención abandona un principio seguido por el Derecho latinoamericano, que asocia la entrega con la propiedad y la conformidad de la cosa vendida, pero que es asequible en el sistema del *common law*. Sin embargo, como el ámbito de su aplicación es sólo el de compraventas entre operadores que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, es decir en espacios internacionales, no parece generar conflicto con sus derechos internos que son aplicables a compraventas domésticas.

2.1. Entrega de las mercaderías y de los documentos

La entrega es la obligación principal del vendedor y determina efectos importantes como la transmisión del riesgo y la carga del transporte.

En la eventualidad que no estuviere claramente precisado el lugar de su entrega, la Convención, a través del art. 31, vislumbra tres soluciones:

- Cuando incluya el transporte, el vendedor deberá poner las mercaderías en poder del primer porteador.
- Cuando verse sobre mercaderías no identificadas o que deban ser producidas, el vendedor deberá ponerlas a disposición del comprador en el lugar donde se encuentren o se produzcan.
- Poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de celebración del contrato.

En el Perú, el Código Civil, en su art. 1553, dice: "A falta de estipulación, el bien debe ser entregado en el lugar en que se en-

cuentre en el momento de celebrarse el contrato. Si el bien fuera incierto, la entrega se hará en el domicilio del vendedor, una vez que se realice su determinación”.

El art. 32 de la Convención prevé obligaciones adicionales del vendedor:

- La individualización de la mercadería, cuando no se encuentre claramente identificada. Tal identificación exige un distintivo gráfico sobre el mismo producto, si es que no consta en los documentos del transporte, como serían los documentos de expedición.
- Enviar aviso al comprador notificando la expedición de las mercaderías.
- Celebrar los contratos necesarios a fin de que las mercaderías sean transportadas al lugar señalado, teniendo en consideración las condiciones normales del transporte y los medios convenientes al efecto. (inc. 2 del art. 32).
- Facilitar al comprador las informaciones necesarias para la celebración del contrato de seguro, cuando sea obligación del importador asegurar el transporte. (inc. 3 del art. 32).

2.1.1 Lugar de entrega

En principio, las mercancías deben ser entregadas en el lugar convenido por las partes. Si no se hubiera señalado expresamente, la prestación debe ser cumplida en el domicilio del deudor. De esa manera lo precisa el art. 1553 del Código Civil del Perú: “A falta de estipulación, el bien debe ser entregado en el lugar en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato. Si el bien fuera incierto, la entrega se hará en el domicilio del vendedor, una vez que se realice su determinación”. También los arts. 344 y 423 del Código de Comercio del Perú.

En Colombia, el art. 754 del Código Civil expresa que la forma de realizar la entrega de una mercadería es a través de la remisión al sitio convenido. De manera coincidente, el inc. 3 del art. 923 del Código de Comercio dice: "Por la expedición que haga el vendedor de las mercaderías al domicilio del comprador o a cualquier otro lugar convenido".

En México, el art. 86 del Código de Comercio indica que, salvo pacto en contrario, las mercaderías deben ser entregadas en el lugar que sea más apropiado de acuerdo con el propósito de la transacción, el cual puede deducirse de los términos del contrato.

En Brasil, el art. 199 del Código Comercial señala: "La tradición de la cosa vendida, a falta de estipulación expresa, debe hacerse en el lugar donde la misma cosa se encontraba al momento de la venta; y puede operarse por el hecho de entrega real o simbólica o por el título; o por el modo que estuviere en uso comercial en el lugar donde debe verificarse...".

Sin embargo, el tráfico mercantil internacional trae muchas otras posibilidades, como el caso en que la mercadería deba ser entregada para su transporte en el punto indicado por el comprador; o la venta de un bien que debe ser escogido de entre un grupo genérico. Por ello, la Convención prevé dos situaciones: La primera (inc. a del art. 31), es aquella en la que es preciso el transporte del bien – la más frecuente de todas– en cuyo caso el vendedor se libera de la obligación de entrega remitiendo las mercaderías al primer transportador de la cadena de medios. En este inciso, la Convención reconoce el tipo de transporte multimodal, en el que por la variedad de los medios que intervienen es necesario determinar en qué punto de la cadena se entrega la cosa. Asimismo, se precisa un punto de transferencia del riesgo, que es vital para señalar el espacio en el que el vendedor queda liberado de la obligación de entrega. La segunda situación (inc. 6 del art. 31), es aquella en la cual la mercancía pertenece a un bien genérico que debe ser escogido de un conjunto determinado o el caso de un producto que debe ser

fabricado en cierto lugar, en cuya eventualidad tal bien debe ser puesto a disposición del comprador en el lugar donde se encontraba o donde debía ser fabricado al tiempo de la conclusión del negocio. Lo que significa que las partes deben conocer, en el momento de celebración del contrato, el lugar donde se encontraba la mercadería.

El art. 32 de la Convención trae otras indicaciones que son puramente adjetivas y que están referidas a la identificación del bien, al envío del aviso de expedición, al arreglo del transporte o del seguro, cuando fuere del caso.

Estos detalles de la Convención (arts. 31 y 32) no tienen un correlato en el Derecho positivo peruano ni en el Derecho latinoamericano, pero tampoco genera conflicto conceptual, pues son detalles propios de los aprestos internacionales.

2.1.2 Fecha de entrega

Corresponde a las partes determinar cuándo ha de cumplirse con la entrega de la cosa y en tal término ejecutarla. Así lo reitera el art. 33 de la Convención, que prevé tres momentos:

- En la fecha determinada (inc. a).
- Dentro del plazo determinado en el contrato (inc. b).
- Si no hubiera fecha o plazo, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

La legislación latinoamericana no tiene detalles tan precisos como la Convención.

El art. 1552 del Código Civil del Perú, señala: “El bien debe ser entregado inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora resultante de su naturaleza o de pacto distinto”.

El art. 375 del Código de Comercio de México indica que si se ha fijado un plazo para la entrega, dentro de él debe efectuarse, pues si se hiciera después, el comprador podría negarse a admitir la cosa.

El art. 197 del Código Comercial del Brasil, de igual manera, menciona que la entrega se debe hacer en el plazo determinado en el contrato.

Si no ha sido expresamente señalado por los sujetos a favor de quién se ha establecido el plazo, se tendrá extendido a favor del vendedor, quien podrá hacer entrega del bien en cualquier momento en el transcurso del término, a no ser que, de las circunstancias, resulte que fue establecido a favor del comprador, correspondiendo, en tal situación, a éste escoger la fecha de entrega. Debemos señalar que en tal eventualidad la entrega anticipada de las mercaderías, por parte del vendedor, no es tenida como cumplimiento de la prestación, aplicándose, al efecto, el art. 52 de la Convención. Asimismo, deberá seguirse la regla de la buena fe que exige al comprador avisar con anticipación al vendedor la fecha que hubiera escogido.

En el caso de falta de estipulación contractual del plazo de cumplimiento de la obligación –señala el inc. c del art. 33 de la Convención– el vendedor debe entregar las mercaderías dentro de un plazo razonable. Este término, “razonable”, debe ser interpretado de acuerdo con la práctica comercial internacional; es decir, a los usos en cada plaza. Aquí vemos la necesidad, una vez más, del análisis del especialista, que ha de considerar lo usual o frecuente según el tipo de operación y de mercado. No será entonces lo usual en el mercado del vendedor, sino lo frecuente en el lugar donde se entregará la mercadería, que no siempre es el del establecimiento del comprador.

La solución a que llega la Convención es propia de la práctica comercial internacional, y así ha de apreciarse en cada caso. Por

ejemplo, si se trata de exportación de productos frescos, manzanas o peras, el plazo de entrega no puede superar al necesario para que dichos productos sean puestos en buen estado a su consumo. Pongámonos en otra situación: si se trata de artículos o mercaderías de venta en períodos de temporada –vestidos, trajes–, el plazo de entrega no podrá ser mayor de aquel en que se inicie realmente la campaña de ventas de dichos artículos de temporada (no el de apertura o anticipo) sino el del inicio de la campaña, caso el contrato haya sido celebrado antes del período de apertura.

2.1.3 Entrega de los documentos

El art. 34 de la Convención trae en su texto dos conceptos: el primero es que si el vendedor está obligado a remitir los documentos relativos a las mercaderías debe cumplir tal acto en la forma prevista contractualmente. Tal afirmación nos parece excesivamente obvia.

El segundo concepto prevé que en caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor conserva, hasta el momento en que ésta debería ser efectuada, el derecho de subsanar cualquier omisión o error. En buen romance, sanear la documentación desde que tales actos no causen en el comprador inconvenientes o gastos mayores. En todo caso, el comprador puede pedir una indemnización por pérdidas o daños.

Este artículo guarda distancia con el Derecho latinoamericano, pues la entrega de documentos no tiene antecedentes legislativos, ya que la *traditio* opera inmediatamente y hace entonces que la obligación de entrega de documentos se considere como accesorio. Así, en Argentina los arts. 575 y 1409 del Código Civil. En Colombia, el art. 928 del Código de Comercio y los arts. 1884 y 1605 del Código Civil.

En el Perú, el art. 1551 del Código Civil establece que el vendedor debe entregar los documentos y títulos relativos a la propie-

dad del bien, salvo pacto distinto, acercándose mucho más al texto convencional.

2.2 Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros

La Sección II del Capítulo II, dentro de la Parte III de la Convención, trata de la compraventa de mercaderías no conformes al contrato y de mercaderías pretendidas por terceros.

La primera consideración de la Sección II es asegurar que las mercaderías, que serán objeto de entrega, guarden relación con aquellas expresadas en el contrato. Luego el documento ha de indicar, con precisión, las mercaderías de que trata la operación. Debiendo estar embaladas y acondicionadas de acuerdo con lo descrito en las cláusulas pertinentes. Así lo expresa el inc. 1 del art. 35 de la Convención.

Sin embargo, la Convención se coloca en la eventualidad en que las partes no hubieran pactado, de manera expresa, las características y calidad de las mercaderías, proponiendo, al efecto, los criterios para determinar "la conformidad". Así, el inc. 2 del precitado numeral, enumera los requisitos específicos que las mercaderías deben poseer, salvo pacto en contrario. La calidad de los bienes entregados deberá corresponder con la descrita en las cláusulas o en las comunicaciones previas. Cuando no se especifique la calidad, las mercancías deberán cumplir con las normas exigidas usualmente; es decir, aptas para el uso a que se destinen o para el que ordinariamente se aplican mercaderías del mismo tipo. De allí la necesidad que los contratos internacionales contengan una cláusula introductoria donde se indique el motivo, causa o razón que lleva a las partes a contratar. Es decir, la intención, la motivación de la compraventa, que posibilite conocer con precisión para qué serán usadas o empleadas las mercaderías que pueden ser a su vez bienes intermedios para producir un producto final.

Esta parte del art. 35 de la Convención tiene una gran influencia del sistema jurídico anglosajón, en el cual se considera que el vendedor está obligado a determinadas garantías implícitas, denominadas *implied warranties*, en lo que se refiere a la calidad y condiciones del bien objeto del contrato.³⁰

El sub inciso b, del inc. 2 del art. 35 de la Convención, introduce una condición particular: Señala que cuando el comprador, del destino del bien, no confía en la competencia o la apreciación del vendedor, éste queda liberado de entregar las mercaderías para aquel fin específico. La confianza por parte del comprador funciona como prerrequisito de la obligación del exportador de providenciar una mercadería con las características requeridas por el comprador.

Finalmente, si el importador conoce o no puede dejar de ignorar, al momento de la celebración del contrato, la falta de requisitos de las mercaderías, el vendedor queda liberado de cualquier responsabilidad. Es decir, si el comprador sabe o debe saber que las mercaderías no son similares con las muestras o no tienen los requisitos específicos de embalaje, envase –en definitiva los requisitos del inc. 2 del art. 35 de la Convención– el vendedor quedará exonerado de responsabilidad.

En el Perú su ordenamiento en materia de compraventa no contempla una disposición que se encuentre directamente relacionada con lo expresado por este artículo de la Convención; pero ello no nos puede llevar a vislumbrar un conflicto o contradicción en su aplicación. En cambio, en materia de obligaciones, se establece la procedencia del saneamiento por falta de cualidades prometidas, conforme el art. 1505 del Código Civil, que señala de manera nítida: “Hay lugar al saneamiento cuando el bien carece de las cualidades prometidas por el transferente que le daban valor o lo hacían apto para la finalidad de la adquisición”. Como se ve, se

30. J. HONNOLD. *Uniform law for international sales*, pp. 225 y ss.

refiere a la falta de cualidades de la mercancía prometida y a la posibilidad que el adquirente resulte resarcido del posible perjuicio.

En Argentina, el art. 2164 del Código Civil considera como vicio aquel que haga la cosa impropia para su destino.

En Colombia, el inc. 2 del art. 1915 del Código Civil establece como vicio redhibitorio aquel que impida que la cosa vendida sirva para el uso natural para el cual fue destinada. A su vez, el art. 934 del Código de Comercio exige que los vicios o defectos hagan la cosa impropia para su natural destino o para el fin previsto en el contrato.

En Brasil, el art. 214 del Código Comercial dispone: "El vendedor es obligado a hacer buena para el comprador la cosa vendida, aun cuando en el contrato se estipule que no queda sujeto a responsabilidad alguna; salvo si el comprador, conociendo el peligro al momento de comprar, declarara expresamente, en el instrumento del contrato, que toma sobre sí el riesgo; debiendo entenderse que esta cláusula no comprende el riesgo de la cosa vendida, que por algún título pueda pertenecer a tercero".

En Venezuela, el art. 140 del Código de Comercio dice: "Las averías sufridas durante el viaje resuelven el contrato, si las mercancías están de tal modo deterioradas que no sirvan para el uso a que están destinadas".

2.2.1 Momento para determinar la conformidad de las mercancías

La cuestión frecuente en la práctica comercial internacional es saber el momento en que se certifica la conformidad de las mercancías. Al efecto, el art. 36 de la Convención señala que dicho momento coincide con el de la transferencia del riesgo, de tal manera que el vendedor es responsable de cualquier falta de confor-

midad existente al momento de la transmisión del riesgo, siendo que toda falta de conformidad que surja, a partir de dicho momento, será de responsabilidad del comprador. Sin embargo, el vendedor será responsable por cualquier falta que se presente *a posteriori* desde que tal carencia estuviese ínsita en el producto.

El vendedor será responsable de toda falta de conformidad a cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía que estableciera que durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para el uso al que fueron destinadas o conservaron las cualidades y características especificadas. (inc. 2 del art. 36 de la Convención).

Debemos advertir que, con no poca frecuencia, los efectos de la falta de conformidad se manifiestan con posterioridad, como por ejemplo los tractores que Nicaragua compró de Rusia y que por efectos del clima tropical no pudieron operar en las cálidas tierras de Managua, Rubén Darío o Matagalpa. De igual manera como ocurrió en el Perú, cuando se promulgó el Decreto Ley 25711, en 1992, por el cual se destinaba la suma de 23 millones de dólares americanos para la compra de tractores de la República Popular China, ejecutado mediante una serie de dispositivos legales (D.S. 171-92-EF, D.S. 236-92-EF y D.S. 066-93-PCM), sin que pudieran ser totalmente utilizados, por serios desperfectos e inadecuado equipamiento. Y todo ello ocurrió después de haberse transmitido el riesgo, por lo que es necesario que en la negociación se estipule un medio de resarcimiento inmediato por el incumplimiento. Es una exigencia al vendedor, proveedor o constructor, para que emita una garantía de buen cumplimiento o *performance bond*, como la llama el derecho anglosajón, y que posibilite una compensación económica al comprador cuando las mercaderías no sean aptas para uso ordinario o para el fin que motivó el contrato.

En Brasil, el art. 1101 del Código Civil dispone: "La cosa recibida en virtud de contrato conmutativo puede ser rechazada por vicios o

defectos ocultos que la tornen impropia al uso a que es destinada o le disminuyan el valor”.

El art. 31 de la Ley Federal de Protección al Consumidor de México señala que cuando la cosa sea impropia para los usos a que habitualmente se destina o disminuyan de tal modo su calidad, el comprador puede optar entre el cumplimiento forzoso, la rescisión o la reducción del precio.

En el Perú, la regla del Código Civil concordante con el texto convencional es el art. 1550, que dice: “El bien debe ser entregado en el estado en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato...”. Extensivamente el art. 1567 enuncia: “El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputable a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega”, aunque, como se desprende de la norma convencional, aquella se refiere a la responsabilidad por la no conformidad de las mercancías o, más precisamente, al incumplimiento de las obligaciones de entregar las mercancías que a la pérdida de la cosa mencionada en el art. 1567.

Para aclarar bien este punto de la transferencia del riesgo se ha de acudir a los términos del comercio internacional, como es el de los INCOTERMS, los COMBITERMS, o las reglas del Revised American Foreign Definitions, que algunos confunden como contratos específicos de compraventa, pero que son términos y usos que se han de incluir en las operaciones comerciales para precisar las obligaciones de las partes y el punto de responsabilidad, pero no para constituir un contrato.

2.2.2 Entrega anticipada

Una situación distinta es la que se presenta cuando el vendedor entrega la mercadería de manera anticipada y el comprador la acepta. Esta situación prevista en el art. 37 de la Convención permite al vendedor subsanar cualquier falta de conformidad de la misma, siempre que el ejercicio de tal derecho no ocasione al com-

prador inconvenientes ni gastos excesivos. De esa manera, el exportador puede corregir cualquier error en el volumen o cantidad de la mercancía y en la calidad del producto.

La norma convencional es saludable porque permite al vendedor salvar cualquier error u omisión surgido de buena fe. Asimismo, protege al comprador desde que tal cambio o modificación no lo perjudique o le ocasione gastos. Supongamos el caso de un vendedor de autopiezas o partes para automóviles que, posteriormente a la entrega de la cosa, percibe que no entregó el número preciso de lo convenido en los envíos parciales en que se pactó la entrega; puede de *motu proprio*, corregir tal error en las siguientes entregas, desde que con ello no afecte el ciclo de producción de la industria automotriz para la cual se vendió tal mercancía.

En el Código Civil Peruano no existe una referencia directa al respecto, pero ello no impide que el criterio de la Convención esbozado en este artículo pueda ser utilizado; pues su ordenamiento civil coincide con el reconocimiento de la libertad contractual.

2.2.3 Plazo para examinar las mercaderías

El art. 38 de la Convención deja a cargo del comprador la obligación de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible. Hasta allí todo parece transparente, lo que puede llevar a discusión es la determinación de "... el plazo más breve posible atendidas las circunstancias", con que termina el inc. 1 del artículo en comento. Pues bien, el plazo deberá contarse desde el momento en que el comprador recibe a su disposición la mercadería y las circunstancias que determinarán la amplitud del término son las referencias contractuales (probablemente las cláusulas de intención), los usos y prácticas comerciales, la naturaleza de las mercaderías, el período o temporada para el cual se adquirieron los bienes y la calidad o naturaleza de los contratantes. Empero, el art. 38 prevé dos situaciones: cuando el contrato

implica el transporte de la mercadería; y, cuando el comprador cambia en tránsito el destino de la misma o la reexpide.

En las dos situaciones el comprador no ha tenido razonable posibilidad de examinar el producto, luego el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su destino o nuevo paradero, en el caso de cambio de tránsito o reexpido.

2.2.4 Obligación de notificar la falta de conformidad

Para que surta efecto el reclamo por parte del comprador ante la falta de conformidad de las mercaderías, deberá hacerlo comunicando al vendedor tal situación, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable contado a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto (inc. 1 del art. 39 de la Convención). El plazo máximo es de dos años a partir del momento en que las mercaderías efectivamente se pusieron en poder del comprador, a no ser que del contrato emerja una garantía contractual mayor a dicho plazo (inc. 2 del art. 39).

Debe darse una entrega real y efectiva de la cosa, pues la única manera en la que el comprador puede tomar conocimiento del deterioro o defecto del bien es a través del contacto físico. Siendo que junto a tal consideración está el límite del plazo, pues sería lesivo a la seguridad y estabilidad de las transacciones comerciales internacionales que el comprador mantuviese indefinidamente el derecho de aducir falta de conformidad contra el vendedor.

En este caso específico del plazo, debemos advertir que el citado artículo convencional es más amplio que el término otorgado por la legislación latinoamericana, que de manera casi unánime estipula seis meses, para plantear acción por vicio redhibitorio, siendo en consecuencia más asequible a la costumbre nuestra. Así:

En Argentina, el art. 473 del Código de Comercio señala que en materia comercial el plazo para accionar por los vicios de la

cosa no puede exceder de seis meses contados a partir de la entrega.

En Colombia, el art. 1923 del Código Civil dice que la acción redhibitoria durará seis meses respecto de las cosas muebles o mercaderías. Igual lapso es el que enuncia el art. 938 del Código de Comercio, contado a partir de la entrega del bien.

En Chile, el art. 1806 del Código Civil y el art. 154 del Código de Comercio señalan que el vendedor se libera de los vicios de la cosa después de seis meses de la entrega.

En el Perú, el art. 1571 del Código Civil establece que el comprador debe manifestar su inconformidad dentro del plazo contractual o en un plazo prudencial.

En la República Dominicana, a menos que exista una cláusula contractual en contrario, sus Códigos Civil y Comercial establecen plazos precisos para ejercer las acciones redhibitorias por vicios ocultos o falta de conformidad con las mercaderías entregadas por el vendedor. Esta acción redhibitoria por vicios ocultos o inconformidades es de noventa días.

La jurisprudencia internacional nos trae un caso que explica este criterio convencional. Es el fallo de un Tribunal Comercial del Cantón de Zurich (HG930138. U/HG93), de fecha 9 de setiembre de 1993 :

Un vendedor italiano de muebles demandó a un comprador suizo por pago. El comprador se había quejado de que los muebles estaban defectuosos, pero no había aceptado la oferta del vendedor de subsanar dichos defectos ni pagado por la compra.

Se declaró que la Convención era aplicable, pues las partes tenían sus establecimientos en Estados contratantes diferentes (art. 1, inc. 1, sub inciso a) de la Convención) y existía un contrato de

suministro de mercaderías que habían de ser manufacturadas o producidas, lo que equivalía a un contrato de compraventa (art. 3, inc. 1 de la Convención).

El tribunal declaró que el comprador debía probar la existencia de los vicios y comunicar la falta de conformidad dentro de un plazo razonable (arts. 72, 38 y 39 de la Convención). Habida cuenta de la opinión del tribunal de que el comprador no había respondido a la carga de la prueba, se consideró que, incluso si en algún momento el comprador hubiera tenido derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías, había perdido ese derecho. El tribunal ordenó al comprador pagar el precio de compra con intereses al tipo de interés vigente con arreglo al derecho italiano aplicable (art. 78 de la Convención).

En otro aspecto, la falta o ausencia de denuncia por parte del comprador no puede ser hecha valer por el vendedor, si la falta de conformidad se refiere a hechos conocidos o que no podía ignorar y no haya revelado al comprador. Así se expresa el art. 40 de la Convención cuando dice: "El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador".

Tal temperamento está enmarcado dentro de los principios de la buena fe que transcurre en todo el articulado de la Convención y es la base del comercio.

2.2.5 Pretensiones de terceros respecto de las mercaderías

Los arts. 41, 42 y 43 de la Convención regulan la obligación a cargo del vendedor de entregar las mercaderías libres de cualquier gravamen, completamente saneadas frente a cualquier pretensión por parte de terceros.

"El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cuales-

quiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones"; reza *ab initio* el art. 41 de la Convención.

Si el vendedor no cumple con ello, el comprador puede ejercitar una serie de acciones que van desde exigir la entrega de otras mercaderías hasta requerir la indemnización de daños y perjuicios (arts. 45 y siguientes de la Convención), a no ser que el comprador acepte expresa o tácitamente tal situación, en cuyo caso no puede hacer uso de las señaladas acciones. Este régimen tiene su explicación, a juzgar por los trabajos preparatorios de la Convención, en el interés de contemplar la venta de la cosa ajena.

Es unánime el Derecho latinoamericano en cuanto a la obligación del vendedor de asumir el saneamiento en caso de evicción, así como la responsabilidad del comprador de actuar con diligencia y comunicar inmediatamente la perturbación en el ejercicio de su derecho. La única diferencia existente con las reglas latinoamericanas es el momento a partir del cual el vendedor está obligado a responder por la evicción.

En el Perú, el art. 1491 del Código Civil señala: "Se debe el saneamiento por evicción cuando el adquirente es privado total o parcialmente del derecho a la propiedad, uso o posesión de un bien en virtud de resolución judicial o administrativa firme y por razón de un derecho de tercero anterior a la transferencia". Como se ve, el artículo parte de la sentencia pero también de la resolución administrativa. También hay analogía con el art. 1497 cuando se pacta que el transferente no queda sujeto a la obligación de saneamiento por evicción, si se produce ésta debe devolver la contraprestación que recibió, a no ser que el adquirente renuncie expresamente a dicha devolución. No es válida la renuncia si el transferente actuó con dolo o culpa inexcusable.

En Uruguay, el art. 1713 del Código Civil señala que el saneamiento sólo se puede reclamar después de la sentencia judicial

ejecutoriada y siempre que se condene al comprador a la pérdida de la cosa o una parte.

En la República Dominicana, el art. 1626 del Código Civil está en consonancia con la posibilidad de las partes de disminuir consensualmente el alcance de la acción de saneamiento.

La Convención da un tratamiento por separado a la propiedad industrial, en razón del cada vez más creciente comercio de la tecnología, el conocimiento científico y de la propiedad intelectual. Ésta es una actitud singular que incluso podría dar origen a objeciones sobre el objeto del texto convencional, pues ingresa al comercio de servicios excediéndose del ámbito original, que es el tratamiento de mercaderías. En efecto, el art. 41 *in fine* y el art. 42 de la Convención establecen un régimen particular respecto de los "derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual..." (inc. 1 del art. 42).

Si entendemos que la propiedad industrial es el conjunto de derechos resultantes de la actividad intelectual en la esfera industrial, científica, literaria o artística, como son las patentes, las marcas, los dibujos y modelos industriales, así como los derechos de autor, los que son aplicados a las mercancías tanto para su producción, como para facilitar el uso de los canales de comercialización internacional o identificación del producto, entonces estamos dentro del campo del comercio de servicios.

Tal extensión de la Convención puede dar origen a ciertas reservas por parte de los países que están desarrollando un esquema de promoción de exportaciones de mercancías con un gran contenido de propiedad intelectual, como es el caso de productos identificados por marca o nombres registrados, ya que se privilegia la propiedad intelectual y no el producto. De esa manera como muchas de las mercancías han de usar marcas o nombres de propiedad de países industrializados para poder ser admitidas por sus

consumidores, ellos sí estarían plenamente protegidos en situación diferente a la del producto en sí, pues la Convención no regula la propiedad. Gran parte de los productos se está comercializando en el mundo con marcas y otra buena parte se comercializa bajo sistemas de *franchising*, es decir va la mercancía y paralelamente a ella, o condicionada, se plantean contratos vinculados a la transferencia de propiedad intelectual como uso de nombre, *know-how* y gerenciamiento.

El art. 42 de la Convención establece dos posiciones:

- En la primera (inc. 1), el vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquier derecho o pretensión de un tercero, basado en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, siempre que tales derechos o pretensiones se basen en dicha propiedad en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse; y, finalmente, en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.
- La segunda posición (inc. 2) es una excepción a lo mencionado anteriormente, pues la antedicha obligación no se extenderá, cuando al momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o si tal pretensión resulte de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionadas por el comprador.

Esta excepción es saludable ya que sería excesivo cargar de responsabilidad al vendedor por cualquier infracción al derecho de propiedad industrial o intelectual, ya que la mayoría de las veces tal infracción se realiza fuera de su propio país y sería un exceso que el productor, vendedor en este caso, tenga un conocimiento pleno de la legislación y de las contravenciones en otros Estados. En efecto, muchos de los productos que América Latina

exporta se fabrican con marca de terceros países y aun con marcas indicadas por el comprador; incluso el proceso tecnológico que se utiliza es providenciado por el comprador. De tal manera que sería injusto que el vendedor tenga que cargar con la responsabilidad de la infracción a un derecho de propiedad industrial, cuando tal propiedad fue suministrada o indicada por el propio comprador. Por ello, es que este inciso 2 es claro y tajante al indicar que la obligación de saneamiento del vendedor se suspende cuando "... el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión".

Podemos suponer, por ejemplo, el caso de un vendedor de determinada mercadería de marca que, siendo el fabricante, ha registrado a su nombre una marca extranjera con la cual identifica su producción, sin haber obtenido previamente el consentimiento expreso del titular. Otro es el caso del autor de una obra literaria – un libro de Derecho, acaso– que otorga a un editor sus derechos de publicación y éste se excede en el número de ejemplares y los vende fuera de los límites concedidos por el autor; o la impresión de discos o videocasetes por parte de fábricas que no han recibido previamente los derechos de edición. En todos estos casos se aplica la ley del Estado donde se realiza la reventa o aquella en la que el comprador tenga su establecimiento, por ello es que podemos apreciar en toda América Latina una reciente legislación de protección a la propiedad intelectual a partir del decenio del 90 que resguarda a los dueños de las tecnologías pues la Convención libera al vendedor de responsabilidad si es que el comprador sabía o debería saber acerca de la existencia de derechos intelectuales sobre determinadas mercancías en el Estado donde las revenda o las comercialice. De tal manera que se hacía necesaria una armonización legislativa internacional que persiga la infracción en el Estado donde se efectúe la reventa. Y eso es lo que ocurre en América Latina, aun antes de que algunos países de la subregión hubieren ratificado la Convención.

En el Perú, el Código Civil en su art. 1500, inc. 4, no habla

precisamente del derecho de propiedad intelectual a que se refiere el sub inciso a) del inc. 2 del art. 42 de la Convención, ya que señala: "El adquirente pierde el derecho a exigir el saneamiento: si al celebrar el contrato conocía que el bien era litigioso o ajeno". Ello se debe a que el tema concreto de la propiedad intelectual corresponde a la legislación específica sobre tal asunto, que está acorde con los tratados y convenciones a los cuales se ha adherido el país, así como a un aparato administrativo *ad-hoc* como es el INDECOPI (Instituto de Defensa del Consumidor y la Propiedad Intelectual) que regula la cuestión de marcas, patentes e inventos.

En lo que respecta al momento en que el comprador puede accionar su derecho, el art. 43 de la Convención expresa que cualquier observación sobre este asunto debe hacerlo "dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella". La denuncia debe precisar la naturaleza del derecho o pretensión y ser comunicada directamente al vendedor, pues caso contrario el comprador perderá su derecho.

El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones comentadas anteriormente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza (inc. 2 del art. 43).

Esta es una regla ética, importante en la práctica comercial, ya que impide que el vendedor que de mala fe negoció y contrató, a sabiendas que sobre el bien existía derecho o pretensión de terceros, pueda invocar el descuido u omisión del comprador de comunicar tal circunstancia al vendedor. Es decir, no podrá ampararse en la omisión del comprador para cubrir un acto que tuvo un inicio de mala fe por parte de sí mismo.

Se deben aclarar algunos puntos del art. 43 de la Convención. El primero es el del plazo. De acuerdo con este numeral, dicho término se debe contar desde el momento en que el comprador tuvo o debería haber tenido conocimiento del derecho o de la pre-

tensión del tercero; situación distinta a la comentada con ocasión del art. 39. Otro punto es en cuanto al límite para la denuncia, que no está señalado de manera inequívoca y que hubiera sido recomendable en razón de la estabilidad y la seguridad de las relaciones jurídicas. Por último, el vendedor no tendrá derecho a excusarse de responsabilidad si conocía –como se ha dicho en el acápite anterior– el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza y no como en otros artículos comentados en que se releva de culpa la ignorancia del vendedor.

Tales criterios son compatibles con los arts. 1500 y 1539 del Código Civil del Perú. Así, el inc. 5 del art. 1500 dice: “El adquirente pierde el derecho a exigir el saneamiento: Por caducidad, siendo el plazo de ésta de un año a partir de la fecha en que se produjo la evicción”. El art. 1539 “La venta de bien ajeno es rescindible a solicitud del comprador, salvo que hubiese sabido que no pertenecía al vendedor o cuando éste adquiriera el bien, antes de la citación con la demanda”.

2.2.6 Excusa por no haber informado al vendedor

De acuerdo con el art. 44 de la Convención, si existe una disculpa razonable para la falta de denuncia por parte del comprador, respecto de la falta de conformidad de las mercaderías o de las pretensiones de terceros basados en la propiedad industrial o intelectual del bien, éste conserva la facultad de reducir el precio o pedir indemnización por pérdidas y daños (art. 74 de la Convención), únicamente con relación al daño emergente.

Esta regla equilibra las posiciones de las partes y es viable desde que el comprador pueda aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

Debe entenderse, a tenor *ad literem* del artículo, que el comprador por sí rebaja el precio. Ello será posible desde que el pago se haga mediante “documentos contra entrega” o “en consignación”;

pues no vemos cómo podría rebajar el precio si el pago es mediante "carta de crédito". Al menos que se trate de compraventa con entregas y pagos sucesivos.

En el Perú, encontramos conceptos similares en el Código Civil. Así:

- "La resolución...impone al transferente la obligación de pagar al adquirente: La indemnización de daños y perjuicios, cuando el transferente haya incurrido en dolo o culpa respecto de la existencia de los vicios" (inc. 5 del art. 1512).

"El adquirente puede optar por pedir que se le pague lo que el bien vale de menos, por razón de vicio, en el momento de ejercerse la acción de pago, teniendo en cuenta la finalidad de su adquisición" (art. 1513).

2.3 Derechos y acciones en caso de incumplimiento por el vendedor

La Convención en su Parte III dedica la Sección III del Capítulo II a regular los medios e instrumentos que dispone el comprador, en caso de incumplimiento por parte del vendedor de alguna de sus obligaciones, o todas aquellas indicadas en el contrato o emanadas de él.

El art. 45 de la Convención faculta al comprador a:

- Ejercer los derechos establecidos en los arts. 46 al 52 de la Convención y que corresponden a exigir de manera específica una obligación; fijar un plazo suplementario para el cumplimiento de la obligación; exigir reparación de cualquier falta surgida del contrato; declarar resuelto el contrato; reducir el precio; o, rehusar la recepción de la mercadería antes del plazo.

- Exigir indemnización por daños y perjuicios conforme a lo prescrito en la Sección II de la Convención, y que puede comprender el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento.
- Ejercitar acumulativamente estos derechos sin que sean excluyentes (inc. 2 del art. 45).

Es más, por mandato de la norma, ni el juez ni el árbitro pueden conceder al vendedor ningún plazo de gracia cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento (inc. 3 del art. 45).

Esta relación de ventajas en favor del comprador presenta ciertas dificultades de orden técnico. Y ello se debe a la presencia del concepto de "incumplimiento esencial", explicado anteriormente al tratar el art. 25 de la Convención; así como a la búsqueda de armonizar la acción que persigue el cumplimiento *in natura* y la acción estimatoria (*quanti minoris*), de raigambre latina, la concesión de un plazo de gracia de origen alemán, y la acción que persigue el cumplimiento *in natura* con la acción de indemnización por daños y perjuicios que impera en el sistema anglosajón.³¹

La Convención establece una regla que se mantiene constante en todo su texto: el derecho del comprador a exigir indemnización por daños y perjuicios aun cuando haya efectuado concesiones al vendedor. Introduciendo una limitación procesal al propio juez o árbitro por encima de lo que pudiera indicar el respectivo estatuto adjetivo. De tal manera que los árbitros, a los cuales se refiere la Ley General de Arbitraje del Perú, deberán tener en cuenta esta limitación a su poder de administrar justicia específica cuando las partes hayan convenido que el contrato de compraventa quede sometido a las reglas convencionales. Pero si el Perú ratifica la

31. Alejandro M. GARRO y Alberto L. ZUPPI. *Op. cit.*, p. 174.

Convención, entonces el art. 45 se convierte en norma imperativa aun por encima del art. 18 de la Ley General de Arbitraje, ya que sería un tratado ratificado por el Perú.

En el Perú, apreciamos a su vez que el inc. 2 del art. 45 de la Convención guarda relación con el art. 1321 del Código Civil que dice: "Queda sujeto a la indemnización de daños y perjuicios quien no ejecuta sus obligaciones por dolo, culpa inexcusable o culpa leve".

2.3.1 Derecho del comprador a exigir el cumplimiento

El inc. 1 del art. 46 de la Convención enuncia una vieja verdad jurídica: "El comprador podrá exigir del vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia".

Consecuentemente, tiene el derecho de obtener por vía judicial lo que en doctrina se conoce como la "ejecución específica". Sin embargo, el comprador no está autorizado a acudir a dicha fórmula cuando haya hecho uso de un medio incompatible con tal figura. La Convención hace depender el recurso de dos consideraciones: un condicionalismo lógico (que el comprador no haya hecho uso de un medio incompatible con la ejecución específica), y otro que resulta del principio de armonía procesal interna (el tribunal no puede decretarla cuando no se refiere a contratos internos de compraventa). Este mecanismo lo reitera la Convención en el caso de que las mercaderías no fueren conformes al contrato (inc. 2 del art. 46), donde el comprador apenas puede exigir la entrega de nuevas mercaderías, si tal falta constituye un incumplimiento fundamental del contrato, y si tal exigencia hubiere sido formulada al momento de la denuncia de falta de conformidad o en un plazo razonable a partir de ese momento. Las restricciones al derecho del comprador son lógicas, ya que la entrega de una segunda remesa puede causar graves trastornos al vendedor, justificándose que ella sólo pueda ser exigi-

da verificados algunos presupuestos establecidos, en el sentido de restringir las sustituciones de mercaderías a los casos en que, efectivamente, no satisfagan en todo el interés del comprador, pues puede ocurrir que una violación no fundamental ocasione menos perjuicios al comprador de aquella que el envío de nuevas mercaderías causaría al vendedor.³²

El comprador puede optar, como se ha dicho, por la sustitución de los bienes, pero también por la reparación para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias (inc. 3 del art. 46). Los requisitos o precondiciones para ejercer este derecho son menores, visto que del ejercicio de tal derecho devendrán consecuencias menos gravosas para el vendedor.

La exigencia de que las mercaderías sean reparadas sólo obliga al vendedor, siempre y cuando el importador la plantee dentro del término previsto por el art. 39 de la Convención, o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento, siempre que constituya un incumplimiento esencial y su planteamiento no sea irrazonable.

Considerando el carácter de la transferencia fronteriza de las mercaderías creemos, junto con J. Honnold, que es mucho más práctico para el comprador reclamar una indemnización por daños y perjuicios que pedir el reemplazo o la reparación de las mercaderías defectuosas.³³

32. María Ángela Bento SOARES y Rui Manuel Moura RAMOS. *Op. cit.*, p. 114 y ss.

33. J. HONNOLD. *Uniform Law Intemational Sales under the 1980 United Nations Convention*, p. 284

2.3.2 Plazo suplementario para que el vendedor cumpla sus obligaciones

Si bien el comprador puede usar varios caminos para exigir el cumplimiento de la obligación contractual, y dentro de plazos que corren contra el vendedor, la Convención, atendiendo a la doctrina y al derecho común, no puede ser categórica en el plazo. En tal aserto permite que el comprador pueda fijar un período suplementario para el cumplimiento de las obligaciones del vendedor. Así lo fija el inc. 1 del art. 47, cuando enuncia: "El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban".

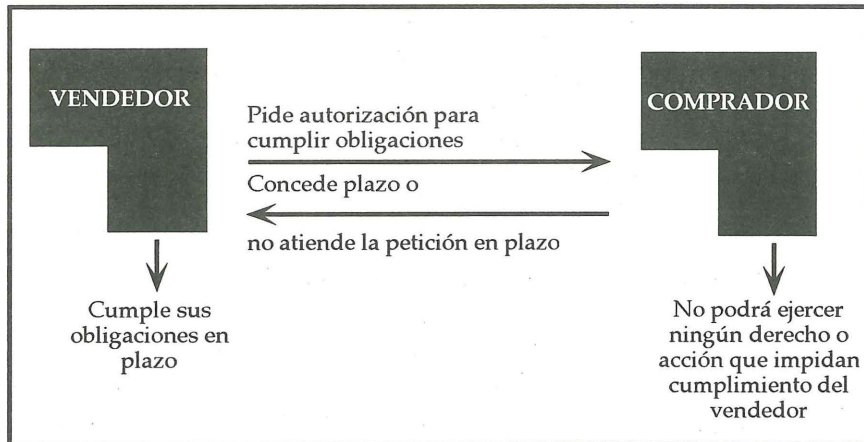
Concedido el referido plazo, y si el comprador no recibe del vendedor información que no ejecutara sus obligaciones en el nuevo término, aquel no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, no perderá el derecho a exigir indemnización por daños y perjuicios ocasionados por la mora (inc. 2 del art. 47).

Si bien es una facultad unilateral que tiene el comprador de otorgar un plazo suplementario para facilitar el cumplimiento por parte del vendedor, su concesión o uso se convierte en una obligación. Vale decir, el comprador queda obligado para sí y ante el vendedor si le concede a éste un plazo suplementario y en tal razón no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento hasta que culmine dicho plazo adicional. Esta es una regla ética usualmente infrecuente en algunas operaciones comerciales.

Además de lo comentado en este párrafo y tratando de salvar la vigencia y unidad del contrato, la Convención permite al vendedor, a través del art. 48, subsanar después de la fecha de entrega, a su propia costa, todo incumplimiento de sus obligaciones, siempre que pueda hacerlo sin demora y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre, en cuanto al reembolso que debe efectuar de los gastos anticipados por el comprador.

El mismo art. 48 establece el procedimiento de subsanación (Gráfico N° 6). Éste se inicia con el pedido del vendedor al comprador para saber si acepta el cumplimiento de sus obligaciones en un plazo determinado. Si el comprador no atiende la petición el vendedor ejecutará sus obligaciones; en tanto el comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por parte del vendedor de las obligaciones que le incumban. Está claro que la petición o comunicación hecha por el vendedor no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador (inc. 4 del art. 48).

GRÁFICO N° 6



PROCEDIMIENTO DE SUBSANACIÓN DE LAS OBLIGACIONES POR PARTE DEL VENDEDOR

Como se ve, el artículo comentado faculta al vendedor a subsanar su propio incumplimiento, sin perjuicio de la acción de resolución regulada por el art. 49. Luego, si se diera el caso de un "incumplimiento esencial", el comprador puede exigir la resolución a pesar de que el vendedor pueda subsanar su incumplimiento. Algunos autores, como Grigera Naon³⁴, consideran criticable que se le confiera al vendedor tal posibilidad, e incluso que el ejercicio de ese derecho quede a discreción del comprador.

2.3.3 Derecho del comprador a resolver el contrato

La resolución del contrato es tratada por la Convención en el art. 26, ya comentado y que se refiere a la parte procedimental de la notificación, así como a través del art. 49 que es la parte sustantiva.

El comprador puede, según el art. 49 de la Convención, declarar resuelto el contrato en dos hipótesis: cuando el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones constituye un incumplimiento esencial del contrato; o, cuando el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador, o si declara, dentro del plazo, que no lo hará.

En el Derecho positivo latinoamericano, el comprador tiene una facultad similar a la segunda hipótesis del art. 49.

En Colombia, por ejemplo, el art. 870 del Código de Comercio, coincidente con los arts. 1546 y 1609 del Código Civil, permite al contratante perjudicado optar por la resolución con indemnización, o por la efectividad de la obligación con indemnización de perjuicios moratorios. Aun cuando esta solución del Derecho co-

34. H. GRIGERA NAON. "Convention on Contracts for the International Sale of Goods," *The Transnational Law of International Commercial Transactions. Studies in Transnational Economic Law*, p. 115.

lombiano se ajusta, como bien señala José I. Narváez, a la técnica jurídica de la terminación del contrato y no a su resolución.³⁵

En el Perú, el sub inciso a), del inciso 1 del art. 49 de la Convención guarda concordancia con el art. 1428 del Código Civil, que señala: “En los contratos con prestaciones recíprocas, cuando alguna de las partes falta al cumplimiento de su prestación, la otra parte puede solicitar el cumplimiento o la resolución del contrato y, en uno u otro caso, la indemnización por daños y perjuicios”.

El derecho que tiene el comprador de resolver el contrato se desvanece, en los casos en que hubo entrega de la mercadería, según los términos del inciso 2 del art. 49, si no hiciera uso del mismo en un plazo razonable cuyo cómputo se inicia en momentos diversos según las circunstancias. Hay que distinguir en esta línea del artículo dos situaciones:

- En caso de entrega tardía; en cuya eventualidad el plazo razonable indicado se contará a partir del momento en que el comprador tuvo conocimiento de la entrega.
- En situaciones distintas a la citada anteriormente; en la que el plazo se computará a partir del momento en que el comprador tuvo o debería haber tenido conocimiento de esa violación, por ejemplo, la irregularidad de la mercadería; o si, habiendo plazo suplementario fijado por el comprador, después de dicho término, o antes, si hubiera declaración del vendedor en el sentido de que no ejecutará dentro de tal plazo sus obligaciones; y, finalmente, en la hipótesis de que el vendedor hubiere requerido, en los términos del inc. 2 del art. 48, la concesión de un plazo suplementario, terminado éste, o, si fuere el caso, después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento en los términos propuestos.

35. José Ignacio NARVÁEZ G. *Obligaciones y contratos mercantiles*, p. 107.

La complicada fórmula del art. 48, pretende dar permanencia a la relación contractual en busca de la validez de las relaciones comerciales y la seguridad para las partes.

Se debe advertir que la declaración de resolución contractual no requiere que sea hecha necesariamente por un juez, sino que basta que lo haga el comprador. Sólo se necesita, para que tal resolución contractual produzca efectos, que la notificación de la misma haya llegado al vendedor, según la regla convencional del art. 26.

2.3.4 Reducción del precio

La vieja norma romana de la *actio quanti minoris* es recordada plenamente en el art. 50 de la Convención, cuando enuncia: "Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, hayase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato".

El sistema que adopta la Convención es más liberal que el de otros regímenes legales. Por ejemplo, del art. 2259 del Código Civil de México (Distrito Federal) señala, *contrario sensu*, que en todos los casos en los que la venta sea regular y la cosa entregada no reúna las condiciones de calidad o cantidad pactadas, podrá pedirse la resolución del contrato.³⁶

En cambio, el Derecho colombiano está más cerca a la norma convencional, ya que el art. 1919 del Código Civil, cuanto el art. 937 del Código de Comercio, admiten la *actio quanti minoris* cuando el comprador prefiere mantener el contrato.

36. Joaquín RODRÍGUEZ R. *Derecho Mercantil*, Tomo I, p. 17.

En el Perú, el art. 1513 del Código Civil señala: "El adquirente puede optar por pedir que se le pague lo que el bien vale de menos, por razón de vicio, en el momento de ejercerse la acción de pago, teniendo en cuenta la finalidad de su adquisición...". El Derecho peruano permite realizar una reducción proporcional y en caso contrario declarar resuelto el contrato. Es decir, que si no es posible la satisfacción plena de la prestación, que es la razón y motivación del contrato, se deja abierta la posibilidad de mantener subsistente la relación a través de la facultad que tiene el acreedor de manifestar su conformidad con el cumplimiento parcial, para lo cual correlativamente se efectuará una reducción proporcional en la prestación.

El art. 50 de la Convención trae, adicionalmente, una excepción según la cual el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme a los arts. 37 ó 48, o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento conforme a dichos artículos.

Debemos indicar que en el citado numeral 50 el término "mercaderías efectivamente entregadas" no es feliz, ya que del texto completo del artículo y del propio sentido que los convencionales quisieron darle se infiere que lo que se quiere decir es "mercaderías defectuosamente entregadas", o lo que es mejor "mercaderías entregadas y defectuosas", y no como el lego en contratos internacionales pudiera pensar que se trata de "mercaderías puestas a disposición".

Este artículo es de interés para muchos países de América Latina que comercializan internacionalmente un gran porcentaje de productos fungibles y donde la acción de disminución del precio tiene gran importancia, pues el producto tiene, frecuentemente, un precio fijo. Esta situación hace posible ponderar los daños producidos por el incumplimiento del vendedor, reduciendo la posibilidad de que se generen otros daños.

Aunque la Convención no señala el plazo para pedir la reducción del precio, estimamos que al efecto es de aplicación la regla del art. 46. Sin embargo, en algunos países latinoamericanos se establece un término.

En la República Dominicana, la acción de que dispone el comprador, tendente a la reducción del precio sobre la base de que las mercancías no resulten conforme al acuerdo, debe ser incoada dentro del año a contar de la fecha del contrato, bajo pena de caducidad.

2.3.5 Falta de conformidad de una parte de las mercaderías

El art. 51 de la Convención permite que el vendedor entregue una parte de las mercaderías siendo que sobre la que falte o no sea conforme, en su caso, se aplicaran las exigencias y acciones que se reserva al comprador (arts. 46 al 50). Quiere decir, entonces, que el comprador puede declarar la resolución de apenas una parte del contrato, pudiendo ampliar esta declaración, a términos de resolución total, sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato, constituye un incumplimiento esencial, según lo señala el inc. 2 del art. 51.

En cuanto a la entrega anticipada de las mercaderías, el art. 52 de la Convención en su inciso 1 señala: "Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción". Esta norma interpreta las circunstancias del comercio internacional, pues si se obligara al comprador a aceptar las mercaderías antes de lo convenido, estaría perjudicándolo porque tendría que asumir pagos extras por concepto de almacenamiento, así como gastos por trámites aduanales en épocas de congestión de carga.

Si *contrario sensu* el comprador acepta los productos antes del término convenido tiene derecho, si fuera el caso, a reclamar indemnización por daños y perjuicios, de acuerdo con el texto del art. 45 de la Convención.

Sin embargo, algunos Códigos latinoamericanos, como el Código Civil de Argentina (art. 1426) y el Código de Comercio del Uruguay (art. 537), no prevén el supuesto de la entrega anticipada y sólo regulan la entrega ejecutada en disconformidad con lo inicialmente convenido. De igual manera, el art. 1657 del Código Civil de la República Dominicana, que regula únicamente el vencimiento del plazo para retirar la cosa vendida.

Una circunstancia particular que se puede dar en las relaciones comerciales internacionales, es cuando existe un solo documento representativo del total de las mercaderías –un conocimiento de embarque, por ejemplo–, que obliga al comprador a aceptar una cantidad superior a la realmente pactada.

En esta eventualidad, si la entrega del excedente representa un “incumplimiento esencial” del contrato, el comprador tiene expedito su derecho a declarar la resolución vincular, de conformidad con lo dispuesto en el inc. 1 del art. 49, pero si por razones de viabilidad comercial –a fin de facilitar el desaduanamiento, por ejemplo– tiene que admitir el excedente deberá pagarla al precio del contrato y podrá, incluso, pedir indemnización por daños y perjuicios.

2.3.6 Entrega anticipada

Por otro lado, el art. 52 de la Convención continúa con el tema de la entrega anticipada y prevé el caso de entrega por cantidad mayor planteando dos posibilidades:

- La entrega de mercaderías por el vendedor con fecha anterior a lo pactado.
- La entrega de mercaderías en mayor cantidad a lo pactado en el contrato.

En ambos casos el comprador podrá aceptar o rechazar la recepción de mercaderías en fecha anterior o en cantidad mayor. Si

se trata del último supuesto podrá aceptar parte o todo el excedente debiendo pagarlo al precio fijado en el contrato.

En el Código Civil del Perú no hay norma que trate el tema del cumplimiento anticipado o entrega de un número mayor de mercaderías que las pactadas, tampoco existe norma que se oponga a este artículo. Por consiguiente, no hay inconveniente para su pacto o acuerdo contractual.

3. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Este asunto es tratado en el Capítulo III de la Convención dentro de un esquema similar a aquel (Capítulo II) que regula lo referente al vendedor.

La primera regla del comprador es que deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención (art. 53). Esta obligación principal se complementa con la de adoptar las medidas establecidas en el contrato y las leyes del país para facilitar el pago (art. 54 de la Convención).

Esta es una regla común y constante en toda la legislación latinoamericana, ya que caracteriza al contrato de compraventa.

En el Perú, el Código Civil en su art. 1558 dice: "El comprador está obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en el lugar pactados", que se complementa con el *ab initio* del art. 1565: "El comprador está obligado a recibir el bien en el plazo fijado en el contrato, o en el que señalen los usos".

"A falta de plazo convenido o de usos diversos, el comprador debe recibir el bien en el momento de la celebración del contrato".

Aun cuando no hay en el derecho positivo peruano una norma

similar al art. 54 de la Convención (adoptar las medidas que hagan posible el pago), tampoco se opone al espíritu del Código Civil que es permitir que la obligación se cumpla de acuerdo con las leyes (Gráfico N° 7).

3.1 Pago del precio

Respecto al pago, conviene distinguir entre la cuantía del precio de compra y el modo en que se abona.

GRÁFICO N° 7

Convención	Código Civil
<ul style="list-style-type: none"> - Pagar el precio (art. 53) 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagar el precio (art. 1558)
<ul style="list-style-type: none"> - Recibir las mercaderías (art. 53) 	<ul style="list-style-type: none"> - Recibir las mercaderías (art. 1565)
<ul style="list-style-type: none"> - Adoptar las medidas más convenientes para hacer posible el pago (art. 54) 	<ul style="list-style-type: none"> - Pagar indemnización (art. 1219)
<ul style="list-style-type: none"> - Pagar indemnización por daños y perjuicios (arts. 61, 74 y 77) 	

**LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR EN LA
CONVENCIÓN Y SU EQUIVALENCIA EN EL CÓDIGO CIVIL**

La cuantía del precio puede fijarse de las siguientes maneras:

- a) Las partes establecen claramente en el contrato lo que se ha conversado en la negociación; es decir, el precio exacto.
- b) Las partes indican que el precio será determinado por un tercero o por el precio del mercado al momento de su celebración.
- c) Las partes no estipulan un precio exacto ni un medio para determinarlo, en cuyo caso se considerará que han hecho referencia implícita al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate (art. 55 de la Convención).

La norma convencional es en verdad muy discutible, desde el punto de vista sustancial del contrato, y su aplicación se presta a abusos, ya que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar precio, ni estipular un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícita al precio que al momento de la celebración del contrato se cobraría habitualmente por productos semejantes vendidos en circunstancias similares.³⁷

En realidad, la versión castellana del artículo no es clara, pues se refiere al precio generalmente cobrado "por tales mercaderías", según la traducción directa de *such goods o memme merchandise* en vez de haber indicado explícitamente "por mercancías similares" o "mercancías equivalentes".

37. Jorge BARRERA GRAF. "La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio Comparativo", *Temas de Derecho Mercantil*, p. 163.

En el Perú, el art. 1544 del Código Civil señala: "Es válida la compraventa cuando se confía la determinación del precio a un tercero designado en el contrato o a designarse posteriormente...". Adicionalmente se debe citar el art. 1547 en su primera parte cuando dice: "En la compraventa de bienes que el vendedor vende habitualmente, si las partes no han determinado el precio ni han convenido el modo de determinarlo, rige el precio normalmente establecido por el vendedor".

La segunda parte del mencionado art. 1547 del C.C. no tiene concordancia con el art. 55 de la Convención pues la regla peruana considera que el precio de bolsa o de mercado es el que rige en el "...lugar en que debe realizarse la entrega"; en tanto que la Convención el existente "...en el momento de la celebración del contrato".

Es así que el silencio sobre el precio en el Código Civil del Perú tiene dos interpretaciones: Si el vendedor es un comerciante (vendedor habitual), rige el precio establecido por él. Si se trata de bienes cotizados en bolsa o de mercado rige el del lugar donde debe efectuarse la entrega.

- d) Las partes señalan que el precio estará en función del peso de las mercaderías. En esta circunstancia será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio (art. 56 de la Convención).

Ello quiere decir que el peso es únicamente el de las mercaderías pero no el del envase o del embalaje. Es decir el peso del embalaje no es responsabilidad ni carga del comprador.

En tanto que en esta modalidad la legislación peruana es coincidente. El art. 1548 del Código Civil dice: "En la compraventa en que el precio se fija por peso, a falta de convenio, se entiende que se refiere al peso neto".

Respecto al lugar en que se cumplirá la obligación la Convención como toda la doctrina admite que el contrato indicará el lugar en que se honrará la obligación. Sin embargo, puede ocurrir que las partes no hayan determinado el lugar, en cuyo caso pueden darse otras situaciones según el art. 57 de la Convención:

- Si no hubiere una clara determinación, el pago debe efectuarse en el establecimiento del vendedor.
- Si el contrato no expresa claramente el momento del pago, el comprador deberá pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos (inc. 1 del art. 57 de la Convención).

Hay que añadir que si el vendedor cambia el lugar de su establecimiento, después de la celebración del contrato, deberá soportar por su cuenta todo aumento de los gastos relativos al pago (inc. 2 del art. 57).

La regla en el Código Civil del Perú sólo prevé dos circunstancias similares al inc. 1 del art. 57 de la Convención:

- a) La del art. 1558, que dice: "El comprador está obligado a pagar el precio en el momento, de manera y en el lugar pactados".

"A falta de convenio y salvo uso diversos, debe ser pagado al contado en el momento y lugar de la entrega del bien. Si el pago no puede hacerse en el lugar de entrega del bien, se hará en el domicilio del comprador". En consecuencia, éste artículo es más amplio que el texto convencional.

- b) La del art. 1238, que señala: "El pago debe efectuarse en el domicilio del deudor, salvo estipulación en contrario..."

Finalmente, en cuanto a la oportunidad del pago la Convención la regula a través de los arts. 58 y 59. Así, en principio, el

comprador deberá pagar el precio cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos que acrediten la propiedad (inc. 1 del art. 58) en la fecha fijada, sin necesidad de requerimiento por el vendedor (art. 59).

Esta es una regla también común con el Derecho latinoamericano. Así, el Código Civil del Perú, en su art. 1558, señala: "El comprador está obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en el lugar pactados".

En la República Dominicana, el art. 1612 del Código Civil dice: "No está obligado el vendedor a entregar la cosa, si el comprador no da el precio, en el caso de no haberle concedido aquel un plazo para el pago".

Los arts. 78 y 380 del Código de Comercio mexicano indican que el comprador pagará el precio de las mercancías en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio, lo deberá pagar al contado.

El inc. 2 del mismo art. 58 facilita la comprensión de lo que se conoce en la legislación mercantil latinoamericana como "pago contra documentos o contra entrega". Tal inciso indica que cuando el contrato de compraventa esté unido a uno de transporte, el vendedor podrá expedir las mercaderías o los documentos representativos (conocimiento de embarque, por ejemplo) contra el pago del precio. Esto es lo que se conoce en doctrina un caso de *exceptio non adimpleti contractus*, pues el vendedor pone una condición. A su vez, el comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya examinado las mercaderías, a menos que se pactara otra cosa o que las modalidades de entrega o pago dificulten tal posibilidad.

En México, el art. 210 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo indica que el comprador deberá efectuar el pago ante la entrega de los documentos.

En el Perú, el art. 1580 del Código Civil dice: “En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la de su título representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato o, en su defecto, por los usos”. De igual manera el art. 1581 señala: “El pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos...”. No existe mención expresa que estipule que el comprador no esté obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, quedando el vendedor obligado a proporcionar los medios para su examen antes del pago.

Según la Convención, el comprador examina normalmente las mercaderías en el lugar de destino, incluso puede exigirle al vendedor que haga un arreglo especial con el transportista para que tenga acceso a ellas antes de la recepción de las mercaderías o de los documentos correspondientes. Este derecho que concede la Convención no es regulado por la legislación peruana.

3.2 Recepción de la mercadería

Una de las obligaciones básicas del comprador es la de recibir la cosa, pero además realizar todos los actos que sean necesarios para facilitar la entrega al vendedor. Así lo prevé el art. 60 de la Convención que evita que el vendedor asuma perjuicios, derivados de una desidia del comprador de tomar posesión de los bienes adquiridos.

Recuérdese que los INCOTERMS (Términos del Comercio Internacional) o cualquier otra modalidad comercial pueden llevar al vendedor a colocar la mercadería en diferentes posiciones (cerca al buque, en bodega del vendedor, encima del buque), y si el comprador no colabora para continuar con el proceso de circulación, puede perjudicar al otro contratante.

En el Perú, el art. 1565 del Código Civil prescribe la obligación del comprador a recibir el bien en el plazo fijado en el contrato o

en el que señale los usos, y ante la falta de convenio o de usos diversos el comprador deberá recibirla en el momento de la celebración del contrato. De esta manera, se establece la obligación de recepción de las mercaderías por parte del comprador, pero no se dice nada sobre los actos razonables que deba realizar para que el vendedor pueda efectuar la entrega, así como de hacerse cargo de las mercaderías una vez realizada.

En algunos casos, los términos de la cláusula de entrega pueden obligar al comprador al pago de diversos gravámenes y derechos, que facilite documentos o que disponga un transporte ininterrumpido. En tal eventualidad correrá a cargo del comprador el cuidado y custodia de la mercadería; incluso si, después de haberlos examinado, decide rechazarlos. Claro está que podrá reclamar al vendedor los gastos derivados de la custodia y podrá retenerlos hasta que haya sido reembolsado.³⁸

3.3. Derechos y acciones en caso de incumplimiento por el comprador

La Sección III del Capítulo III de la Convención enumera las acciones que puede invocar el vendedor ante el incumplimiento del contrato por parte del comprador.

Si el comprador no cumple con la obligación de pagar, la Convención franquea al vendedor las siguientes posibilidades:

- Exigir el cumplimiento del contrato e indemnización por daños y perjuicios.
- Resolver el contrato.
- Conceder un plazo suplementario al comprador.

38. CCI/UNCTAD. GATT. *Aspectos legales del comercio exterior*, p. 19.

- Declarar el contrato resuelto en la parte que falte, si es que se trata de un contrato de entregas sucesivas.
- Detener el transporte de las mercaderías en tránsito o impedir su entrega final.
- Individualizar las mercaderías que correspondiera especificar a la otra parte.

3.3.1 Derechos y acciones a disposición del vendedor en caso de incumplimiento por el comprador

El vendedor puede exigir el pleno cumplimiento del contrato y asimismo la indemnización por daños y perjuicios. Incluso, no perderá esta facultad aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho (art. 61 de la Convención). La Convención establece los recursos que tiene el vendedor, en caso de que el comprador no cumpla las obligaciones emanadas del contrato y de la propia Convención.

El texto convencional permite la acumulación de acciones y establece, además, que el juez o árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia cuando se ejercite.

Igualmente establece, en línea paralela a los medios dispuestos para el comprador, un sistema escalonado y ponderado de sanciones indicando que la acción de tales medios no será paralizada por la concesión de plazos especiales, para el cumplimiento de las respectivas obligaciones a ser eventualmente concedidas por el juez o árbitro a las partes contratantes.

En Brasil, el art. 204 del Código Comercial establece: “Si el comprador sin justa causa dejara de recibir la cosa vendida, o dejara de recibirla en el tiempo determinado, tendrá el vendedor acción para rescindir el contrato, o demandar al comprador por el precio con los intereses legales por mora; debiendo, en el segundo caso, requerir el depósito judicial de los objetos vendidos”.

En el Perú el Código Civil, en sus incisos 1 y 3 del art. 1219, establece que es efecto de las obligaciones autorizar al acreedor a fin de que pueda emplear las medidas legales para que el deudor le procure aquello a que está obligado. Igualmente prevé la exigencia de la indemnización correspondiente. Es decir que, al igual que la Convención, facilite al acreedor (vendedor) a exigir, al deudor (comprador) que cumpla con su prestación y/o que le pague una indemnización por tal incumplimiento. El numeral contempla la posibilidad que al acreedor le interese mantener la relación obligacional, es decir que el deudor cumpla con su prestación, pero no contempla los demás recursos que puede invocar el acreedor.

3.3.2 Derecho del vendedor a exigir el cumplimiento

El art. 62 de la Convención faculta al vendedor a exigir del comprador el pago del precio, la recepción de las mercaderías o el cumplimiento de las demás obligaciones que le incumban, a menos que aquel haya ejercitado una acción incompatible con esa exigencia. Este es un caso de “ejecución específica” de las obligaciones del comprador cuando exista un retardo en el cumplimiento de sus prestaciones y que debe ser observado con cuidado, tanto en su estudio como en su aplicación por los jueces, debido a la posibilidad de onerar a una de las partes, así como al hecho de que tal ejecución no es aplicable si el vendedor utiliza o ejerce un derecho –cualquiera– que la haga incompatible.

La regla convencional guarda relación con el Derecho peruano. El art. 1558 del Código Civil dice: “El comprador está obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en el lugar pactados”. En igual sentido el inc. 1 del art. 1219 autoriza al acreedor “emplear las medidas legales a fin de que el deudor le procure aquello a que está obligado”.

3.3.3 Concesión de plazo suplementario

El art. 63 de la Convención faculta al vendedor conceder al

comprador un plazo suplementario de duración razonable, para el cumplimiento de las obligaciones que le incumban. Durante dicho plazo el vendedor no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato, a menos que el comprador haya comunicado de que no cumplirá. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho a pedir indemnización por mora. Como se puede apreciar, esta norma guarda relación con lo indicado en el art. 47, que es la facultad para el comprador, pues se concede a la contraparte que ha incumplido un plazo suplementario para que ejecute sus obligaciones, no pudiendo, durante dicho lapso, ejercitar acción alguna, salvo la de pago de daños y perjuicios.

Este numeral contiene una relación de equidad y de respeto a la buena fe, pues si bien el vendedor puede libre y espontáneamente otorgar un plazo suplementario a favor del comprador, una vez otorgado se vuelve obligatorio y de cumplimiento para el propio vendedor ya que no puede ejercitar medida alguna dentro de dicho plazo. Ésta es una regla ética.

Sin embargo, cuando el mismo artículo de la Convención se refiere a la indemnización (inc. 2 del art. 63), muestra una imprecisión en la sanción. En efecto, creemos junto a Barrera Graf que la redacción del inc. 2 del art. 63 es defectuosa, pues por un lado dice que la parte que cumple no podrá, durante un plazo, "ejercitar acción alguna por incumplimiento", y al mismo tiempo concede acción de daños y perjuicios por la demora en la ejecución, que evidentemente es una acción que se deriva del incumplimiento.³⁹

En México no existe disposición semejante, pero nada impediría que la parte que sufre el incumplimiento pudiera otorgar ese plazo suplementario, aun cuando la falta de norma expresa podría plantear numerosos problemas en cuanto a plazos de garantía o caducidad.

39. Jorge BARRERA GRAF. *Op. cit.*, p. 167.

En el Perú no hay referencia directa a la concesión de un plazo suplementario ni a la limitación que tiene el vendedor de no poder ejercitar acción alguna una vez concedido dicho plazo. Sin embargo, el art. 1429 del Código Civil tiene una expresión parecida cuando otorga un lapso de 15 días para que el comprador satisfaga su prestación bajo apercibimiento de que, en caso contrario, el contrato quede resuelto.

3.3.4 Resolución del contrato

El vendedor podrá pedir la resolución del contrato cuando la inobservancia de las obligaciones contractuales por parte del comprador constituya incumplimiento esencial del contrato; siempre que éste no haya solicitado previamente prórroga para cumplir con sus prestaciones. Asimismo, el vendedor podrá rescindir el contrato si es que el comprador, aun después de haberse agotado la prórroga concedida por el vendedor, no cumpla con la obligación que le corresponda o declare que no lo hará dentro del plazo concedido. Puede resolverse el contrato por falta de pago, pero también por la ausencia de otras obligaciones por parte del comprador, como la falta de inspección o no facilitar el crédito documentario a que se comprometió.

Así lo establece el inc. 1 del art. 64 de la Convención que, de manera expresa, indica las dos situaciones en que se puede declarar resuelto el contrato: Si hay un incumplimiento esencial, o si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio, o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor.

Esta regla no es conocida en el Derecho positivo latinoamericano, debido al carácter internacional del contrato y la propia naturaleza de la Convención que sólo habla de "incumplimiento esencial", y a que el ordenamiento latinoamericano y particularmente el peruano regula la resolución contractual por incumplimiento en diferentes supuestos, como la resolución de pleno derecho, por falta de garantía o por falta de pago.

Cuando se trate de un contrato de compraventa internacional pactado con entregas parciales y sucesivas de productos, el vendedor puede declarar resuelto el contrato en la parte que falte, siempre y cuando la omisión del comprador configure un incumplimiento esencial; o, también, declarar resuelto el contrato por todo el trecho que falte si es que puede inferir, de tales inobservancias, que de cualquier manera se producirá, en el futuro, un incumplimiento esencial del contrato.

Aquí es donde se debe prestar atención y analizar la regla jurídica concreta que figure en la ley particular del contrato.

Del análisis completo de la Parte III de la Convención se puede concluir que al vendedor le asiste el derecho adicional de bloquear la entrega de las mercaderías en transporte, además de las señaladas en la Sección III del Capítulo III que se está comentando.

En efecto, cuando el vendedor esté en posición de suspender el cumplimiento de sus obligaciones o resolver el contrato, durante el período en que las mercaderías estén en tránsito, podrá detenerlas notificando al portador o tomando posesión física de las mismas. Este derecho se amplía incluso a bloquear la toma de posesión por parte del comprador, aun cuando éste tenga un documento que lo faculte para ello. Empero, debemos advertir que en el tráfico comercial internacional es difícil para el vendedor ejercer tan extrema acción, que involucra los derechos que las partes tienen respecto de los productos vendidos.

Es una situación en la que es difícil sugerir reglas generales de solución ya que cada país, con frecuencia, tiene un ordenamiento legal con normas diferentes para cada una de las partes, por lo que se hace necesario concordar los artículos convencionales con los del Derecho positivo que sean aplicables.

3.3.5 Especificación de mercancías

El art. 65 de la Convención faculta al vendedor a individualizar o singularizar la mercadería (forma, dimensiones, calibre, estilo, tamaño) que conforme al contrato correspondiere al comprador especificar y no lo hiciere en la fecha convenida, o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor.

Si el vendedor hiciera uso de este derecho, deberá informar de sus detalles al comprador y fijarle un plazo razonable para que pueda hacer una especificación diferente. Si el comprador no hiciere caso del llamado ni del plazo, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

4. TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Ésta es una de las materias más complicadas en el estudio del contrato de compraventa internacional, y hay que entenderla a partir de un análisis comparativo con los INCOTERMS (Términos del Comercio Internacional. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional de París), ya que las reglas de la Convención, establecidas en su Capítulo IV, revisten un carácter supletorio de conformidad a lo indicado en el art. 5, siendo sustituidas con frecuencia por fórmulas preestablecidas, para facilitar la decisión de compraventa como los citados INCOTERMS.

La regla básica es que "La pérdida o el deterioro de las mercancías sobrevenidas después de la transmisión del riesgo al comprador no liberará a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor" (art. 66 de la Convención). Aquí se puede observar un problema de contra-prestación, pues se trata de dilucidar si constatado el perecimiento o daño de la cosa objeto de la prestación por parte del vendedor, el comprador debe de cumplir con pagar el precio o, por el contrario,

quedará liberado. Ante tal eventualidad, el vendedor sería quien soporte el riesgo.

Sin embargo, y tal como se desprende de la propia lectura *in fine* del artículo, hay una excepción cuando la pérdida o deterioro de la cosa se debe a un acto u omisión del vendedor. De esa manera se prevé, además de los casos de extravío o deterioro del bien debido a la violación de una obligación contractual, aquellos otros en los que el vendedor incurra en responsabilidad extracontractual, causados por un acto ilícito, del cual advenga dicha pérdida. Claro está que en tal situación el comprador tiene el derecho de indemnización.

Debemos entender por riesgo el deterioro, pérdida o daño que pueden sufrir las mercaderías desde el momento en que se perfecciona el contrato hasta que tiene lugar la entrega.

Soportar el riesgo en la compraventa quiere decir sufrir las consecuencias de la pérdida o deterioro fortuito de la cosa vendida. Si el riesgo lo soporta el vendedor, tendrá que entregar otra en sustitución de la pérdida. Si lo soporta el comprador, tendrá que pagar el precio sin recibir la cosa. Los preceptos de las legislaciones se refieren, justamente, al instante a partir del cual la pérdida o el daño fortuito de la cosa no liberan al comprador de pagar el precio. Y como desde este instante la pérdida de la cosa sólo perjudica al comprador, pues el vendedor no pierde su derecho al precio, se dice que el comprador soporta el riesgo desde ese momento, que es por tanto el de "transmisión del riesgo", desde el patrimonio del vendedor al patrimonio del comprador.⁴⁰

En Guatemala, el Código de Comercio no trae de manera específica el momento de transmisión del riesgo, pero al referirse en sus arts. 697, 698, 699, 702 y 704 a cuatro posiciones usuales de la compraventa internacional a través de los INCOTERMS FOB, FAS,

40. J. GARRIGUES. *Curso de Derecho Mercantil*. T. II, p. 77.

C&F y CIF (equivalentes a los actuales FOB, FAS, CFR y CIF), en una innovación dentro del Derecho positivo latinoamericano, está determinando las cuatro posibilidades en que se transmite el riesgo.

De igual manera, el Código de Comercio de Costa Rica (1964), en su art. 475, cuando se refiere al contrato de compraventa FOB, señala que "... el vendedor fijará un precio que comprenderá todos los gastos hasta poner las cosas vendidas a bordo del barco o vehículo que haya de transportarlas a su destino, momento desde el cual corren por cuenta y riesgo del comprador". De igual manera se refiere en su art. 473 a las otras modalidades de compraventa internacional (CFR y CIF), aun cuando debemos advertir una omisión al no legislar la modalidad "libre al lado del barco" (FAS), y una falta de orden al legislar primero la forma "costo, seguro y flete" (CIF) y al final "libre a bordo" (FOB), cuando bien pudo empezar por ésta para entender con más precisión el momento de transferencia del riesgo en todas las demás y por ser la más común de las modalidades contractuales.

En el Perú, el art. 1567 del Código Civil dice: "El riesgo de pérdida de bienes ciertos no imputable a los contratantes pasa al comprador en el momento de su entrega". A su vez, el art. 350 del Código de Comercio dice: "La responsabilidad del portador comenzará desde el momento en que reciba las mercaderías, por sí o por medio de persona encargada al efecto, en el lugar que se indicó para recibirlos".

En el Código Comercial del Brasil, al contrario, se determina como regla general que el riesgo es del comprador. Así, el art. 206 señala: "Luego que la venta es del todo perfecta y el vendedor pone la cosa vendida a disposición del comprador, son por cuenta de éste todos los riesgos de las cosas vendidas y los gastos que se hicieran para su conservación, salvo si ocurrieren por fraude o negligencia culpable del vendedor, o por vicio intrínseco de la cosa vendida, en tanto, en uno como en otro caso, el vendedor respon-

de frente al comprador por la restitución del precio con los intereses legales e indemnización por daños”.

En consecuencia, el riesgo al cual referimos es el de la pérdida o deterioro de la cosa (mercancía) que no se deban a dolo o culpa del vendedor. En esa línea de entendimiento, la Convención prevé tres eventualidades:

- En el caso de transporte de mercaderías (art. 67).
- En el caso de las mercaderías en tránsito (art. 68).
- En el caso de entrega de las mercaderías en lugar distinto o de mercaderías genéricas (art. 69).

4.1 Riesgo en el transporte de mercaderías

El art. 67 de la Convención contiene dos reglas diferentes para regular la transmisión del riesgo en situaciones que el contrato de compraventa esté vinculado al transporte de mercaderías.

- En la primera (inc. 1 del art. 67), configurada cuando el vendedor no está obligado a entregar las mercaderías en un lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador, para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa.
- La segunda (inc. 1 *in fine* del art. 67), cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar.

Estas reglas son perfectamente justificadas por la variedad de los medios de transporte que tiene que reflejarse en la transferencia del riesgo, así como respecto a la retención de los documentos

representativos de las mercaderías que no afectarán a la transmisión del riesgo (*in fine* del inc. 1 del art. 67). En efecto, ello se explica por la necesidad de dejar bien en claro que en las *schikschulden* (deudas de envío o remesa que son obligaciones que se definen por la circunstancia de que el lugar de cumplimiento es diferente al lugar hacia donde la mercadería debe ser enviada) lo que releva en materia del riesgo es la sola presentación de las mercaderías al transportador en los términos de las dos reglas indicadas.

Sin embargo, y aun en las eventualidades expresadas, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato (inc. 2 del art. 67), sea mediante documentos, señales, comunicaciones u otro medio. Esta salvedad resuelve cualquier confusión de los contratos de entregas sucesivas o de envíos distintos, pues permite singularizar la mercadería con la cual se está cumpliendo una obligación de entrega.

El criterio de la Convención puede entenderse bajo la regla romanista de la *perfecta emptio periculum est emptoris*, que se aplica sobre los bienes fungibles, una vez que éstos estén individualizados por peso, número o medida. A partir de ese momento, el comprador asume los riesgos de pérdida y deterioro, independientemente de la responsabilidad del vendedor por vicio oculto de la cosa. En tanto que para los bienes fungibles vendidos en género, el riesgo se transmite al comprador desde el momento en que se expresa el consentimiento. En la legislación latinoamericana encontramos un régimen similar de transferencia del riesgo.

4.2 Riesgo de las mercaderías en tránsito

Cuando las mercaderías son vendidas en tránsito, usualmente en modalidades de triangulación, el riesgo se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido

por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que ha expedido los documentos acreditativos del transporte (art. 68 de la Convención).

La Convención, cuando habla de "documentos acreditativos", no sólo se refiere al "conocimiento de embarque", conocido en todos nuestros Códigos de Comercio, sino también se extiende a cualquier documento que certifique el transporte.

En el Perú su Código Civil no considera esta contingencia. Sin embargo, el art. 1570 contiene la posibilidad de que el vendedor remese la mercadería a lugar distinto. Así: "Si a pedido del comprador, el vendedor expide el bien a lugar distinto a aquel en que debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento de su expedición". En efecto, como señala Manuel de la Puente y Lavalle, "... resulta justo que el vendedor quede liberado del riesgo en el momento en que debió efectuarse la entrega de no haber mediado el pedido del comprador, por lo cual se establece que el riesgo pasa a éste en el momento en que el vendedor expida el bien, o sea la entrega al portador autorizado para su recepción por el comprador, salvo, desde luego; pacto distinto."⁴¹

En la República Dominicana, la obligación de entrega es perfecta a cargo del vendedor desde el momento mismo en que convergen las voluntades de las partes. La materialización de dicha obligación hace propietario al comprador de la cosa y pone a su cargo los riesgos sobre aquella desde el instante en que debió entregársele, aun cuando no se hubiese realizado la tradición. La forma en que el comprador puede mantener los riesgos a cargo del vendedor, arribada la fecha pactada para la entrega, resulta del acto por el cual el primero requiere al segundo la entrega según el

41. Manuel de la PUENTE Y LAVALLE. *La teoría del riesgo en el Código Civil de 1984*, Vol. I, p. 193.

contrato. Finalmente, puesto el deudor en mora para entregar la cosa, los riesgos retornan al vendedor, quedando la cosa por su entera cuenta.

El mismo art. 68 contiene una salvedad: "Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor". Esta regla nos parece confusa y antitécnica. Confusa, porque en verdad no es un asunto de transmisión del riesgo sino más bien un problema de venta de mercaderías con defecto, deterioradas o dañadas. Y, antitécnica, porque pudo ser tratada de manera separada, en otro numeral, ya que no se refiere al tema de transmisión del riesgo. En esta hipótesis se plantea la circunstancia de una actuación de mala fe, por parte del vendedor, desde que estando en conocimiento de la pérdida o deterioro de las mercaderías no lo revela al comprador, ocultando a sabiendas un hecho perjudicial.

4.3 Riesgo en los casos de entrega en lugar distinto o de mercaderías genéricas

El art. 69 de la Convención, en su inc. 1 amplía los términos del art 66, cuando indica que "...el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición ...". Esta sería la regla *in extenso* sobre transmisión del riesgo. Allí se puede ver que el riesgo se transfiere cuando el comprador retira las mercaderías y que la teoría del riesgo anda de la mano con el poder de control sobre la cosa vendida.

Al respecto, en el Perú el art. 1568 del Código Civil establece "...el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el

momento señalado en el contrato para la entrega". Quiere decir, entonces, que la "puesta a disposición" tanto en la Convención como en el Código Civil es equivalente a "la entrega de la mercadería".

El art. 69 de la Convención considera dos posibilidades dentro de las cuales se puede ver envuelto el comprador:

- a) Cuando el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición (inc. 2 del art. 69).

Es el caso de una operación de compraventa en la que una *trading company* vende, por ejemplo, desde la Argentina una mercadería que se encuentra en poder de otra empresa o persona natural en Colombia, siendo que el comprador está en México. Evidentemente el riesgo, en este caso, continúa en el vendedor argentino y sólo lo transmitirá, en la lógica de la Convención, cuando es el comprador quien está en mejor posición de ejercer el control sobre las mercaderías, lo que ocurrirá cuando el empresario mexicano sepa que las tiene a su disposición.

El inc. 2 del art. 69 de la Convención no guarda equivalencia con las reglas de la mayoría de los Códigos latinoamericanos, ya que habla de cuando el comprador "...se haga cargo de las mercaderías o... desde el momento en que las mercaderías se pongan a disposición..." y no desde el instante de su expedición, como es el caso del Derecho positivo peruano cuando trata de la entrega en lugar distinto al fijado en el contrato, según el art. 1570 del Código Civil.

- b) Cuando el comprador adquiere mercaderías sin identificación específica, en cuya eventualidad no se considerará que las mer-

caderías se han puesto a su disposición hasta que no hayan sido claramente identificadas (inc. 3 del art. 69).

El efecto normativo y la transmisión del riesgo dependen de la verificación de una misma condición fundamental: individualización y aclaración específica del objeto del contrato.

En el Perú, el art. 1569 del Código Civil prevé que "En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida ...", el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe (art. 1568 del Código Civil). Lo que significa que puesto a disposición, según términos FOB o Ex-Works, ya representa una transferencia del riesgo.

Luego, al aplicar la Convención en el Perú, se puede entender, análogamente, que el riesgo de pérdida de la cosa pasará al comprador si una vez individualizada la mercadería no concurre, en el momento señalado en el contrato, a pesarla, contarla o identificarla y, finalmente, tomar posesión de ella. Creemos, junto a Max Arias-Schreiber, que el Derecho peruano (art. 1568 del Código Civil) distingue claramente la entrega de la puesta del bien a disposición del comprador, que tiene importancia para efectos de la traslación del riesgo de pérdida, antes de haberse producido la entrega del bien.⁴²

Finalmente, se debe indicar que si el vendedor hubiera incurrido en incumplimiento esencial del contrato, todo lo dicho anteriormente no afectará los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento (art. 70 de la Convención).

42. Max ARIAS-SCHREIBER PEZET. *Exégesis del Código Civil Peruano de 1984*, p. 88.

5. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES

El Capítulo V de la Convención contiene un conjunto de situaciones que atañen a cualquiera de las partes contratantes, en razón de que existen obligaciones recíprocas que no se pueden individualizar.

5.1 Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

Con frecuencia las operaciones comerciales internacionales se realizan con entregas sucesivas y pagos o plazos escalonados; de tal manera que entre la formación del contrato y su pleno y final cumplimiento existe un amplio lapso y margen dentro del cual las obligaciones pueden ser omitidas o incumplidas sin que ésa haya sido la intención expresa de los contratantes. Por ello, y a fin de evitar un perjuicio al acreedor diligente, es que la Convención prevé que cualquiera de los sujetos pueda diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resultare manifiesto que el otro no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones, sea a causa de un menoscabo en su capacidad o insolvencia, sea debido a su comportamiento al cumplir el contrato (inc. 1 del art. 71 de la Convención). Esta es una *exceptio non adimpleti contractus* que también la observamos en nuestro Derecho sustantivo latinoamericano.⁴³

El Código Civil de Argentina, en su art. 1419, considera la posibilidad que tiene el deudor de suspender el cumplimiento de su obligación, cuando el menoscabo de la capacidad de cumplir de la otra parte sobrevenga a la celebración del contrato.

43. Aníbal SIERRALTA RÍOS. *Informe sobre la Convención de Viena del 11 de abril de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías y el Derecho positivo peruano*. p. 101.

El Código Civil del Perú de manera coincidente señala en su art. 1426: “En los contratos con prestaciones recíprocas en que éstas deben cumplirse simultáneamente, cada parte tiene derecho de suspender el cumplimiento de la prestación a su cargo, hasta que se satisfaga la contraprestación o se garantice su cumplimiento”. Asimismo, el art. 1427 dice: “si después de concluido un contrato con prestaciones recíprocas sobreviniese el riesgo de que la parte que debe cumplir en segundo lugar no pueda hacerlo, la que debe efectuar la prestación en primer lugar puede suspender su ejecución...”.

“El principal efecto de la *exceptio non adimpleti contractus* radica en que el contratante requerido para el cumplimiento de su prestación puede legítimamente suspender el cumplimiento de la prestación a su cargo, sin que por ello quede resuelta la relación obligatoria nacida del contrato”⁴⁴

El Código Civil de Colombia también establece la acción de resolución y la excepción *non adimpleti contractus* y de cumplimiento imperfecto o *non rite adimpleti contractus*.

Es posible la postergación del cumplimiento de las obligaciones por cualquiera de las partes sólo si se dan tres únicas causas:

- Un grave menoscabo en la capacidad para cumplirlas
- Insolvencia.
- Un comportamiento particular al disponerse a cumplir el contrato.

El artículo de la Convención prevé, además, el caso en que las mercaderías ya hubiesen sido expedidas y estuvieren en tránsito.

44. Manuel de la PUENTE Y LAVALLE. *Estudios del Contrato Privado*. T. 1 p. 607.

El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes las causas de incumplimiento, podrá oponerse a que tales bienes se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlos (inc. 2 del art. 71). Sin embargo, esta excepción sólo puede ser deducida por los contratantes y respecto de las mercaderías. No puede ser deducida contra el transportista, en razón del propio régimen uniforme de la Convención que sólo regula la transferencia internacional de mercaderías y que si menciona el caso del transporte es para delimitar la transmisión del riesgo, la pérdida de la cosa o la eventualidad que comentamos; ya que el contrato de transporte se regula por los tratados internacionales, las modalidades que se opten o por los derechos nacionales de las partes. De la misma manera, dicha excepción no puede ser deducida contra terceros que hayan adquirido la mercadería de buena fe.

La parte que difiera el cumplimiento de lo que le corresponda, antes o después de la expedición de la mercadería, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra y proceder al cumplimiento si la otra parte da seguridad suficiente de que cumplirá sus obligaciones (inc. 3 del art. 71).

Otra situación es cuando uno de los sujetos da muestras evidentes de "incumplimiento esencial del contrato", en cuyo caso el otro podrá declararlo resuelto. Se trata de una solución más drástica, pues está de por medio todo el contrato y no sólo una de las prestaciones (inc. 1 del art. 72 de la Convención).

Sin embargo, la Convención concede al potencial incumplido una última posibilidad para que manifieste propósito de enmienda. Así, el inc. 2 del art. 72 establece que si hubiere tiempo, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarla con antelación a la otra para que cumpla sus obligaciones, a menos que haya manifestado que no cumplirá.

No encontramos en el Derecho latinoamericano, principalmente de Argentina, Brasil, México y Perú, algún precepto que consa-

gre las figuras del art. 72 de la Convención, sobre resolución anticipada, por lo que convendrá un buen esfuerzo de sus juristas cuando intenten aplicar el texto convencional. Sin embargo, no creemos que exista gran dificultad en reconocer la validez de un acuerdo contractual a través del cual uno de los contratantes se reserve el derecho a la resolución, en caso de que el incumplimiento del otro resultare ostensible antes del término o fecha de cumplimiento.⁴⁵

El Código Comercial del Brasil, entretanto, en su art. 198 dispone que “No procede, sin embargo, la obligación de entrega de la cosa vendida antes de efectuado el pago del precio si, entre el acto de venta y el de entrega, el comprador mudara notoriamente de estado y no prestara fianza idónea al pago en los plazos establecidos”.

Una situación distinta es el derecho de declarar la resolución de los contratos que estipulen entregas sucesivas. Esta circunstancia es prevista en el art. 73 de la Convención, que plantea tres hipótesis:

- a) 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 dicha entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega (inc. 1 del art. 73).

Esta hipótesis es conocida en el Derecho latinoamericano como “prestaciones sucesivas o fraccionadas”. En consecuencia, su interpretación y aplicación por nuestros jueces no será extraña.

Así, en el Perú el art. 1428 del Código Civil, dice: “En los casos con prestaciones recíprocas cuando alguna de las partes falta

45. P. KAHN. “La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contracts de vente internationale de marchandises”, *Revue Internationale de Droit Comparé*, p. 951 y ss.

al cumplimiento de su prestación, la otra parte puede solicitar el cumplimiento o la resolución del contrato y, en uno u otro caso, la indemnización de daños y perjuicios”.

- b) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones da a la otra fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato, en relación con futuras entregas, tal otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable (inc. 2 del art. 73).

Esta hipótesis, a diferencia de la primera, prescinde del “incumplimiento esencial” y la hace viable bastando sólo que uno de los sujetos dé “fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial”. Basta el síntoma para invocar la resolución del contrato, sólo que ha de ser lo suficientemente grave para hacer perder la confianza y deberá ser comunicado a la parte actora.

- c) Si el comprador declara resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, igualmente, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o futuras si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieran destinarse al uso previsto durante la celebración del contrato (inc. 3 del art. 73).

Esta hipótesis tiene un elemento de concordancia extensiva con el Código Civil del Perú, cuando en la tercera parte de su art. 1316 señala: “También se extingue la obligación que sólo es susceptible de ejecutarse parcialmente, si ella no fuese útil para el acreedor o si éste no tuviese justificado interés en su ejecución parcial”.

5.2 Indemnización por daños y perjuicios

La obligación de indemnizar por incumplimiento de contrato es tratada por la Convención en sus artículos 74, 75, 76 y 77.

El primero de ellos señala la forma de calcular la indemnización e introduce al operador comercial internacional en las figuras del daño emergente y del lucro cesante. En efecto, la indemnización de daños y perjuicios comprenderá el valor de la pérdida sufrida, –daño emergente– y el de la ganancia dejada de obtener –lucro cesante– por la otra parte. Criterios que son compartidos por toda la legislación latinoamericana, como se puede ver en el art. 1321 del Código Civil del Perú:

“Queda sujeto a la indemnización de daños y perjuicios quien no ejecuta sus obligaciones por dolo, culpa inexcusable o culpa leve”.

“El resarcimiento por la inexecución de la obligación o por su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso, comprende tanto el daño emergente como el lucro cesante...”.

Para que sea viable la indemnización por incumplimiento contractual es necesario que se haya dado un incumplimiento esencial y que, además de ello, se hayan derivado perjuicios a quien sufrió tal incumplimiento.

Con el propósito de fijar el *quantum* de los daños, el art. 74 indica: “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 Código Civil del Brasil, en su art. 1059, dice: “Salvo las excepciones previstas en este Código, de modo expreso, las pérdidas y daños debidos al acreedor alcanzan, además de lo que efectivamente perdió, lo que razonablemente dejó de ganar”.

Similar determinación la encontramos en el Código Civil de

México (Distrito Federal), en su art. 2017, y en sus arts. 2104, 2105 y 2107. Así como en el citado numeral del Código Civil del Perú, cuya última parte dice: "Si la inejecución o el cumplimiento parcial, tardío o defectuoso, obedecieran a culpa leve, el resarcimiento se limita al daño que podía preverse al tiempo en que ella fue contraída" (art. 1321 C.C.).

Una aplicación práctica del artículo 74 es el laudo del Tribunal de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, de fecha 16 de marzo de 1995. El resumen del laudo (Caso N° 155/1994) nos indica lo siguiente:

Un vendedor ruso y un comprador alemán celebraron un contrato para el suministro de una cantidad determinada de productos químicos dentro del cuarto trimestre de 1992, pero las mercaderías no se entregaron en ese plazo. Desde enero hasta mayo de 1993, el comprador insistió repetidas veces para que el vendedor entregue las mercaderías de conformidad con el contrato, incluso manifestó que estaba dispuesto a ampliar el plazo. En mayo de 1993, el comprador informó al vendedor que, como consecuencia del incumplimiento por éste de sus obligaciones, había adquirido de un tercero las señaladas mercaderías. En mayo de 1994, el comprador demandó al vendedor por incumplimiento del contrato, solicitando indemnización que consistía en la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio en que tuvo que adquirir las mercaderías.

En su contestación el vendedor sostuvo que debía ser exonerado de responsabilidad ya que no había podido entregar las mercaderías por motivos ajenos a su voluntad, concretamente debido a la interrupción, por una emergencia, de la producción de la planta que fabricaba las mercaderías especificadas en el contrato.

Invocando el art. 79 de la Convención, el Tribunal consideró que el vendedor (demandado) no había podido probar los hechos que lo hubieran exonerado de responsabilidad, ya que la negativa

del fabricante de las mercaderías a suministrárselas no podía considerarse causal de exoneración. El demandado debía responder, además del incumplimiento, por no haber podido probar que no cabía esperar razonablemente, al celebrar el contrato, la existencia del obstáculo que impediría cumplirlo, ni evitar o superar ese obstáculo.

Con respecto a la cuantía de la indemnización el Tribunal estimó que determinarla sobre la base de la diferencia entre el precio del contrato y el precio de reemplazo no era compatible con el art. 74 de la Convención. Además tuvo en cuenta que el demandado (vendedor) no había podido probar que el comprador hubiera podido adquirir las mercaderías a un precio más bajo al hacer su segunda compra para reemplazar a la primera.

Conviene mencionar, aun cuando es posible darse cuenta de la propia lectura de la Convención, que el derecho a indemnización que se estudia en el presente párrafo también es analizado en otros capítulos y secciones del texto convencional; así corre en los arts. 45 y 61. La diferencia es que estos numerales consideran la indemnización por incumplimiento esencial del contrato, y los que estamos analizando (arts. 74 al 77) se refieren como un medio que puede ser utilizado indistintamente por cualquiera de las partes.

Los arts. 75 y 76 de la Convención, de una forma poco conocida en el Derecho latinoamericano, usan el precio como un patrón o medida para establecer el régimen de indemnización por daños y perjuicios en caso de resolución del contrato.

El art. 75 de la Convención se coloca en la posibilidad de que el comprador, una vez resuelto el contrato, proceda a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo. En tal circunstancia, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, además de la reparación por daños y perjuicios.

Hasta allí todo parece claro, la duda que se plantea es determinar si la indemnización que este artículo (art. 75) menciona se refiere al "interés negativo" o al "abuso de confianza" o, finalmente, al "interés positivo". Estimamos que la Convención sigue la posición del "interés contractual positivo" que definió el ámbito del daño que ha de ser resarcido por la indemnización, aun en los casos en que hubo resolución contractual.

El art. 76 prevé los casos en los que no se ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo. En tal situación la indemnización está determinada por la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución. No obstante, si la parte que exige la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente a dicho momento en lugar de aquel vigente al momento de la resolución.

No es clara la fórmula que emplea el art. 76 en su inciso 1, para determinar la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente de las mercaderías y, probablemente, pueda ser un obstáculo para una adhesión más numerosa a la Convención. Hay un margen de incertidumbre que sólo lo pueden apreciar claramente quienes están en el trajín diario del comercio internacional, así como quienes estudian con detalle las oscilaciones mercantiles pero que, con frecuencia, puede pasar inadvertido. El artículo posibilita que la parte supuestamente afectada declare la resolución del contrato o la difiera en cualquier tiempo, para beneficiarse de las oscilaciones de precio que trae el mercado, aunque debemos reconocer que el propio artículo intenta corregir o limitar tal posibilidad, circunscribiendo la indemnización al precio corriente al momento de toma de posesión, si es que ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías.

El mismo artículo en su inciso 2, para no dejar duda, define el precio corriente, que es aquel 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 compatible con dicho lugar, habida cuenta de las diferencias de costo de transporte.

Finalmente, la Convención limita la acción de la parte que alegue el cumplimiento del contrato al exigirle que deberá adoptar las medidas que sean razonables para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento (art. 77). Ésta es una sabia consideración de la Convención, pues si no se adoptara tales medidas, la otra parte podría pedir que se reduzca la indemnización en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

5.3 Intereses

De conformidad con el art. 78 de la Convención, si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de cualquier acción de indemnización.

Igualmente, tiene que ser concordado con el art. 84 de la Convención, que en su inc. 1 manifiesta que el vendedor obligado a restituir el precio deberá hacerlo con los intereses correspondientes, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

Este numeral deja abierta la cuestión referente a la tasa de interés, la que deberá ser resuelta por los distintos regímenes jurídicos de América Latina. Esta laguna dificultará las operaciones comerciales pues las partes se sentirán inseguras.

El Derecho latinoamericano reconoce esta figura compensatoria. La Ley Federal de Protección al Consumidor de México se ocupa de estos intereses en sus arts. 20 al 29.

En el Perú, el art. 1541 del Código Civil establece que en los casos de rescisión contractual el vendedor debe reembolsar "los gastos, intereses y tributos del contrato efectivamente pagados por el comprador...".

La jurisprudencia internacional tiene un caso característico sobre intereses. Se trata del laudo de un Tribunal Arbitral Alemán del 15 de junio de 1994, que versaba sobre un contrato de compraventa internacional de lanchas de metal. En efecto:

En 1990 y 1991 un vendedor austriaco y un comprador alemán celebraron contratos para la venta de planchas de metal laminado. Los contratos iniciales estipulaban que las mercaderías habían de entregarse "FOB hamburgo" a más tardar en marzo de 1991. Posteriormente, el vendedor estuvo de acuerdo con que el comprador recibiera las mercaderías en entregas parciales. El comprador revendió las mercaderías y debía pagar el precio y los gastos de almacenamiento con prontitud al recibir cada factura. El comprador recibió algunas de las mercaderías sin haberlas pagado y se negó a recibir otras mercaderías. Conforme a una cláusula compromisoria contenida en el contrato de compraventa, el vendedor inició un procedimiento arbitral en el que exigía el pago del precio correspondiente. Además, el vendedor exigía indemnización por daños, incluidos los emanados de una venta de las mercaderías, que el comprador se negaba a aceptar a un tercero.

El árbitro (era árbitro único) declaró que, dado que las partes habían elegido el derecho austriaco, los contratos se regían por la Convención de Viena como derecho interno de Austria que es uno de los Estados contratantes (art. 1,1) a) de la Convención).

Con respecto a las mercaderías entregadas y no pagadas, el árbitro sostuvo que el vendedor tenía derecho a recibir el pago correspondiente (arts 53 y 61 de la Convención). En cuanto a la venta efectuada por el vendedor para mitigar la pérdida, el árbitro declaró que el vendedor tenía el derecho y, presuntamente, el deber de reducir su pérdida (art. 77 de la Convención). En consecuencia, se otorgó al vendedor la diferencia entre el precio acordado con arreglo al contrato y el precio de la venta sucedánea.

El árbitro declaró, asimismo, que debían pagarse los intereses

devengados sobre el precio (arts. 78 y 58 de la Convención). Dado que el acuerdo entre las partes estipulaba que el comprador efectúase el pago en cuanto recibiese cada factura, los intereses se devengaban a partir de la fecha de dicha recepción que tenía lugar dentro de los 10 días posteriores a la expedición de cada factura.

Además, el árbitro consideró que, dado que el tipo de interés era una cuestión que se regía por la Convención, pero que no estaba expresamente resuelta en la misma, debía regirse de conformidad con los principios generales en que se basa (inc. 2 del art. 7). Refiriéndose a los artículos 78 y 74 de la Convención, el árbitro sostuvo que la indemnización era uno de sus principios generales. Opinó, asimismo, que en las relaciones entre comerciantes cabía esperar que el vendedor, debido al retraso en el pago, recurriera al crédito bancario al tipo de interés normalmente aplicado en su propio país con respecto a la moneda de pago. Esta moneda podía ser la del país del vendedor o cualquier otra moneda extranjera acordada por las partes. El árbitro observó que la aplicación del artículo 7.4.9 de los principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales conduciría al mismo resultado. El tipo de interés otorgado en el fallo era el tipo preferencial medio vigente en el país del vendedor (Austria) con respecto a las monedas de pago (dólares EE.UU.AA y marcos alemanes).⁴⁶

5.4 Exoneración de cumplimiento de obligaciones

El art. 79 de la Convención establece una norma de equidad para la parte que de buena fe incumple una de sus obligaciones por razones ajenas a su voluntad. En efecto, cualquier parte queda eximida de responsabilidad por la falta de cumplimiento de sus obligaciones, si prueba que el incumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía esperar razonablemente

46. INTERNATIONALES SCHIEDSGERICHT der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft - Wien; SCH-4366, 15 de junio de 1994.

que tuviese en cuenta tal impedimento en el momento de la celebración del contrato.

La regla es válida cuando hay una ausencia de culpa de la parte que incumple, siendo que como tal debemos considerar el incumplimiento en sí, determinado por el citado artículo, así como el caso fortuito, la fuerza mayor y los hechos de terceros. Aunque en esta última eventualidad, la de hechos de terceros, sólo será admisible en las circunstancias previstas por el mismo art. 79.

La Convención intenta resolver algunos de los problemas que en el Derecho latinoamericano son tratados como caso fortuito o como fuerza mayor.

Si la falta de cumplimiento se debe al incumplimiento de un tercero, al que se haya encargado la ejecución parcial o total del contrato, la parte sólo quedará exonerada de responsabilidad si el incumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad o si a su vez el tercero encargado de la ejecución depende de la participación o acción de otro sujeto (inc. 2 del art. 79).

Esta parte de la regla convencional debe precisarse muy claramente y diferenciar la situación del tercero vinculado a la de exoneración. Terceros son aquellos que fueron encargados por una de las partes a efectuar etapas concretas de producción y no los proveedores directos de los contratantes. Por ejemplo, si se tratara de un proceso de subcontratación internacional, admitido y reconocido por las partes, si un tercero incumple con una de las obligaciones del proceso, le será aplicable esta exoneración. Sin embargo, ella no puede ser trasladada a los proveedores de materias primas o insumos, pues ellos no participan directamente y en conocimiento del contrato. Igual situación sería para los trabajos a fazón.

La exoneración, como toda figura que exime de culpa tiene limitaciones. Así, el inc. 3 del art. 79 dice que la exoneración surtirá efectos mientras dure el impedimento. Luego, sólo en el caso de

imposibilidad permanente se puede hablar de exoneración completa, ya que *contrario sensu* la exoneración lo será tanto y hasta cuando dure tal impedimento.

Manteniendo la línea de la comunicación de los hechos para que la parte quede liberada, el inc. 4 del art. 79 exige que comunique a la otra 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 que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

Como se ve, la Convención hace un derroche explicativo, entendible en un mundo de los negocios internacionales en que los sujetos viven en espacios distantes y donde es posible que quien no puede llevar a cabo la ejecución tenga conocimiento del impedimento que la origina. Sin embargo, algunos autores como Kahn, Garro y Zuppi, entre otros, reclaman una mayor y más elaborada redacción del artículo convencional.

En el Código Civil del Perú se encuentran análogas expresiones en sus arts. 1314, 1315 y 1317, particularmente, este último, que dice: "El deudor no responde de los daños y perjuicios resultantes de la inejecución de la obligación, o de su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso, por causas no imputables...", ya que como señala Felipe Osterling Parodi, "éstas normas se refieren a las causas no imputables, es decir a la ausencia de culpa, como regla general actuar con la diligencia ordinaria requerida para no ser responsable por la inejecución de la obligación o por su cumplimiento irregular. Es justamente este principio el que determina las consecuencias de la ausencia de culpa".⁴⁷

47. Felipe OSTERLING PARODI. "Inejecución de las obligaciones", *Biblioteca para Leer el Código Civil*, Lima, Vol. I, p. 124 y 125.

Debe entenderse que mientras la Convención sólo habla de vendedor y de comprador, el Derecho positivo latinoamericano y en particular la norma peruana, citada anteriormente, hablan de deudor o de acreedor de la obligación. Empero, son términos equivalentes en el sentido de la relación contractual.

Todo lo dicho no impide a las partes ejercer cualquier derecho distinto al de exigir indemnización por daños y perjuicios. De igual manera que a tenor de lo señalado en el art. 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 aquella".

La disposición convencional –como bien señala Audit⁴⁸ es una expresión del principio superior de buena fe, o más precisamente de aquel según el cual nadie puede prevalerse de su propia torpeza.

El aludido artículo es una figura conocida en el Derecho latinoamericano, se trata de incumplimiento compartido, reconociéndose igualmente el principio de buena fe que ha de guiar la vida contractual.

Coincidimos con Bento Soares y Moura Ramos en que hay una falta sistemática al insertar el art. 80 en esta Sección, aunque sería más técnico haberla colocado en el Capítulo I de la Tercera Parte de la Convención, y que incluso fue planteado en los debates de la Conferencia donde se sugirió su inserción después del art. 25.

5.5 Efectos de la resolución

La resolución del contrato libera a las partes de sus obligaciones, salvo la de indemnización. No afecta a las estipulaciones del

48. Bernard AUDIT. *La compraventa internacional de mercaderías*. p. 217.

contrato relativas a la solución de controversias, ni a ninguna otra estipulación que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución (inc. 1 del art. 81). Luego, los sujetos quedan liberados únicamente de sus obligaciones, dejando a salvo cualquier derecho de indemnización.

El inc. 2 del mismo artículo plantea la posibilidad de que el contrato se haya realizado total o parcialmente, siendo que la parte que haya cumplido plena o fraccionadamente puede reclamar de la otra la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, ésta deberá realizarse simultáneamente.

El tratamiento de este asunto guarda analogía con el Código Civil del Perú que, en su art. 1156, dice: "Si la prestación resulta imposible sin culpa de las partes, la obligación del deudor queda resuelta. El deudor debe devolver en este caso al acreedor lo que por razón de la obligación haya recibido....".

Como se puede apreciar, la regla del art. 81 plantea dos situaciones: la primera, es que la resolución del contrato opera para el futuro; y, la segunda, es que deviene en retroactiva ya que da lugar a la restitución de las prestaciones recibidas. Esta última merece especial atención, toda vez que el comprador tendría que restituir mercaderías y el vendedor dinero. Veamos entonces cada uno de los casos:

- Restituciones debidas por el comprador.
- Restituciones debidas por el vendedor.

5.5.1 Restituciones debidas por el comprador

Complementando el art. 81, el texto convencional introduce la regla del art. 82, donde se prevé el caso de que el comprador se encuentre imposibilitado de restituir las mercaderías en un estado

sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido. Nótese que se habla de la imposibilidad referente a bienes idénticos. Y en tal eventualidad el comprador pierde el derecho a declarar resuelto el contrato, o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías.

El artículo de la Convención contiene un planteamiento diferente al Código Civil del Perú, ya que la tercera parte del art. 1372 (vigente a partir del Decreto Ley 25940, del 11 de diciembre de 1992), dice: "Por razón de la resolución las partes deben restituirse las prestaciones en el estado en que se encontraran..., y si ello fuera posible deben reembolsarse en dinero el valor que tenían en dicho momento". Como se ve, la norma peruana es una pauta para mejor entendimiento y equilibrio de las obligaciones de cada uno de los contratantes, en tanto que el art. 82 de la Convención es una causal de pérdida del derecho a declarar resuelto el contrato.

Hay tres excepciones a la regla convencional. En efecto, no se aplicará:

- Si la imposibilidad de restituir las mercaderías no fuere imputable a un acto u omisión del comprador.
- Si las mercaderías o una parte de ellas hubieran perecido o se hubiesen deteriorado en virtud del examen que efectúa el comprador para dar conformidad a las mercaderías. Prevé una condición en que la intervención del comprador es forzosa.
- Si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios, o las hubiere consumido o transformado conforme a su uso normal.

Finalmente, el comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de

otras mercaderías, en sustitución de las recibidas, conforme se ha explicado anteriormente, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan (art. 83).

5.5.2 Restitución de beneficios recibidos

El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago (inc. 1 del art. 84). Esta obligación es plenamente compatible con el art. 78 de la Convención, e incluso podría dispensarse pues no añade nada nuevo a su precedente.

En cambio, el inc. 2 del art. 84 establece para el comprador una obligación paralela a la del vendedor. Dispone que el comprador abone al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas, cuando deba restituirlas en todo o parte; o cuando le sea imposible restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o exigido del vendedor la entrega de otras mercaderías, en sustitución de las recibidas.

El artículo precedente pretende evitar que el comprador pueda sacar ventaja de bienes, que al final debe restituir.

El Derecho mexicano señala que en los casos en los cuales el comprador hubiera pagado más de la mitad del precio, al incurrir en mora, puede pedir la rescisión del contrato pagando un alquiler por el uso de la cosa y una indemnización por el deterioro que hubiera sufrido (Ley Federal de Protección al Consumidor).

En el Perú, el art. 1563 del Código Civil, establece, que si bien el vendedor tiene que devolver lo recibido, cuando se trate de una resolución contractual, también tiene "... derecho a una compensación equitativa por el uso del bien y a la indemnización por los daños y perjuicios, salvo pacto en contrario". La Convención enfo-

ca esta situación como una obligación del comprador ("El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas..."); en tanto que el Código Civil lo trata como un derecho por parte del vendedor.

En lo que se refiere al interés el Código Civil del Perú en su art. 1242, señala: "El interés es compensatorio cuando constituye la contraprestación por el uso del dinero o de cualquier otro bien". De tal manera que tanto la Convención como el Código Civil del Perú buscan restablecer el equilibrio económico de los contratantes impidiendo que se produzca un enriquecimiento de una parte a causa o en perjuicio de la otra.

5.6 Conservación de las mercaderías

La conservación de las mercaderías está regulada por los arts. 85 al 88 y, según la Convención, es una obligación del vendedor, sea que las tenga en su poder, sea que estén en poder de terceros por cuenta de él. De allí que si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o no paga el precio simultáneamente a la entrega (si así se pactó), el vendedor, si está en posesión de las mercaderías, o tiene algún poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables para su conservación. En tal eventualidad, el vendedor podrá retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables (art. 85 de la Convención).

Esta regla configura claramente la obligación del exportador de conservar la mercadería, coincidente con lo expresado en el art. 30 de la Convención.

El art. 1134 del Código Civil del Perú guarda concordancia, pues señala: "La obligación de dar comprende también la de conservar el bien hasta su entrega". De igual manera que el art. 1141, cuando dice: "Los gastos de conservación son de cargo del propie-

tario desde que se contrae la obligación hasta que se produce la entrega”.

A su vez, la Convención estipula una obligación semejante a la comentada, pero en este caso a cargo del comprador. En efecto, el art. 86 señala que el comprador que posea las mercaderías deberá adoptar las medidas que sean razonables para su conservación, aun si tiene la intención de rechazarlas.

Pero hay además en el citado numeral una circunstancia particular, donde la obligación del comprador de conservar la mercadería, aun si las va a rechazar, corre junto a la condición particular de hacerlo sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos.

El equilibrio contractual está manifiesto, pues la conducta exigida al comprador, asegurando los intereses del vendedor, no torna gravosa en exceso la posición del importador porque, al igual que su contraparte, goza del derecho de ser reembolsado de los gastos en que haya incurrido para conservar dichos bienes. En efecto, los incs. 1 y 2 del art. 86 *in fine* señalan que tendrán derecho a retener las mercaderías hasta que hayan obtenido el reembolso de los gastos razonables que hubieren realizado.

La obligación del comprador es aplicable sólo y cuando recibe las mercaderías de manera directa, sin presencia del vendedor o una persona designada por aquél. Dicho de otra manera, si el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél está presente en el lugar de destino, el comprador queda liberado del deber de conservación.

5.6.1 Depósito de las mercaderías

Cualquiera de las partes que está 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 (art. 87 de la Convención).

Dos aspectos a comentar: En primer lugar, debe de entenderse por almacén cualquier depósito o lugar que permita conservar en buen estado la mercadería; por tanto, no se puede escoger ni un descampado, donde las condiciones climáticas afecten el producto, ni un almacén con atmósfera controlada o clima artificial, si se trata de productos que no requieren de tal preservación. En segundo lugar, los gastos no podrán de ninguna manera ser superiores al precio de la mercancía o el flete de retorno, desde que la propia regla de la Convención dice “que los gastos resultantes no sean excesivos”. Luego, si el costo del almacenamiento superara el precio del producto más el flete de retorno haría inútil asumirlo, pues no tendría objeto su rescate ya que perdería su valor comercial.

A nuestro modo de ver, la posibilidad así como el régimen previsto por el art. 87 de la Convención deberían estar en la disponibilidad de la parte obligada a la conservación, no constituyendo ella sino una de las formas posibles por las que se puede llevar a buen término la obligación que la propia Convención sobre ella la impide. La referencia especial que le es hecha apenas podrá tener como efecto útil la de fundamentar una pretensión del almacenista en el valor de los gastos, directamente sobre el obligado al reembolso por egresos de conservación.⁴⁹

5.6.2 Venta de mercaderías mantenidas en custodia

Cualquiera de las partes que esté obligada a conservar las mercaderías podrá venderlas por cualquier medio apropiado, si la otra se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución, en pagar el precio o los gastos de su conservación. Para ejercer tal derecho, la parte que lo acciona deberá comunicar con antelación razonable a la otra su intención de vender (inc. 1 del art. 88).

49. María Ángela BENTO SOARES y Rui Manuel MOURA RAMOS. *Op. cit.*, p. 246.

Ha de entenderse que la decisión de vender deberá ser tomada en cualquiera de las circunstancias descritas, pero además siempre que afecten de manera excesiva los gastos de mantenimiento de conservación. Son dos los criterios a considerar: la causa o circunstancia y la excesiva onerosidad de la conservación. Porque puede darse el caso en que el mantenimiento no sea significativo (un activo fijo, una maquinaria sellada y debidamente embalada), entonces la demora en asumir la posesión o aceptar su devolución no son suficientes o razonables, pudiendo dar cabida a un "abuso del derecho".

El inc. 1 del art. 88 trae, además, un problema, a ser dilucidado por los juristas latinoamericanos en cada caso, y es el de la venta de estos productos por parte de persona distinta al propietario, lo que nos lleva a una zona en la que no se sabe si hay o no una transferencia de la propiedad, para que uno de los intervinientes pueda efectivamente vender las mercaderías. Como la Convención no trata de manera específica el tema de la transferencia de la propiedad, se debe buscar la respuesta, en cada caso, en los diferentes regímenes jurídicos invocados en el contrato; es decir, en los derechos nacionales vinculados o en el derecho que se haya establecido para el asunto si es que el país del establecimiento ha hecho reserva específica sobre la materia.

En Brasil, el Derecho trata de la transferencia de la propiedad de la cosa mueble de modo general, vinculándola a la transferencia del objeto del contrato. Así, el Código Civil en su art. 875 establece: "Los derechos reales sobre las cosas muebles, cuando constituidos o transmitidos por actos entre vivos, sólo se adquieren con la tradición". Y el art. 868 del mismo Código señala: "Hasta la tradición, pertenece al deudor la cosa, con sus mejoras y frutos, por los cuales podrá exigir aumento en el precio".

Encontramos en el Derecho peruano una referencia tangencial sobre el asunto, como es la del art. 1564 del Código Civil que faculta al vendedor a disponer del bien cuando el comprador no

paga el precio, ni otorga la garantía a que se hubiere obligado. Pero hay que advertir que esta mención legislativa es sobre incumplimiento en el pago y no un caso de conservación de mercaderías.

Una situación distinta es la del inc. 2 del citado art. 88, cual es la de la venta de mercaderías expuestas a deterioro rápido (pericibles), o si su conservación entraña gastos excesivos. Aquí, se configura la situación en que la propia naturaleza de las cosas obliga a ser vendidas, por ejemplo, productos alimenticios (aceites, lácteos, granos) que son pericibles o cuya conservación haría oneroso en demasía el valor comercial. Es más, podríamos añadir la eventualidad –no prevista por la Convención– de productos contaminantes, que no pueden quedar expuestos sin que ello signifique un peligro para la salud de la población. En tales eventualidades está claro que la parte obligada a conservarlas deberá venderlas en el más breve tiempo. Se trata de una decisión que se debe tomar con carácter de urgencia. Así parece entenderlo el art. 88 de la Convención en su inc. 2 *in fine*, cuando indica: “En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender”. Es una declaración no vista antes en el texto convencional, pero que atiende las necesidades de las circunstancias. Por ello releva de la comunicación previa y sólo indica la posibilidad de hacer conocer tal decisión si las circunstancias lo permiten.

Finalmente, 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, debiendo entregar a la otra el saldo o la diferencia (inc. 3 del art. 88 de la Convención).

Este resarcimiento es entendible desde que los contratantes estén conservando y manteniendo la mercadería por mandato expreso de la Convención para sustentar la unidad contractual.

CAPÍTULO V

PROCESO DE RATIFICACIÓN

La Convención de Viena es un tratado abierto a todos los países, siempre que sus Estados la ratifiquen, acepten o aprueben y tales instrumentos se depositen en poder del Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (art. 91).

De tal manera que el Perú tendría dos vías para ratificar la Convención:

- La del art. 56 de la Constitución, según la cual se requiere de aprobación previa por el Congreso de la República, si es que se plantea modificar o derogar algún artículo específico del Código Civil. De manera detallada si la materia se refiere a derechos humanos, soberanía, dominio o integridad del Estado, defensa nacional, obligaciones financieras del Estado o temas tributarios.
- La del art. 57 de la Constitución, según la cual el Presidente de la República podría ratificarla o adherirse, ya que la materia

compraventa no es de las expresamente indicadas en el art. 56 como objeto de estudio previo por el Congreso de la República. Es decir, en razón de la materia, la Convención puede ser ratificada o suscrita por el Presidente de la República, ya que no se trata de los asuntos enumerados en el art. 56 de la Carta Magna.

En consecuencia, el nivel de ratificación es el del Presidente de la República a tenor de lo dispuesto en el art. 57 de la Constitución.

La aceptación de la Convención implica un acto por el cual el Estado peruano admite, aprueba o conviene el texto convencional. Tal acto significaría el sometimiento del país y de sus operadores comerciales a los términos convencionales pues conforme al art. 55 de la Constitución, la Convención pasaría a formar parte del Derecho nacional. Sin embargo, las reglas procedimentales de la Convención nos colocan en la posición de ratificación, es decir en la etapa en la cual cada Estado puede manifestar y hacer llegar al Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas su suscripción primero y ratificación después.

1. RESERVAS AUTORIZADAS

Las posibles reservas que puede hacer un Estado están claramente esbozadas en la Convención y son las únicas (art. 98).

1.1 Reservas genéricas

A fin de posibilitar la adhesión de un mayor número de países, la Convención permite que cualquier Estado pueda declarar, en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación, o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II o la Parte III del texto convencional (inc. 1, del art. 92).

Todo Estado que haga una reserva de las partes indicadas anteriormente no será considerado Estado contratante, cuando se trate de contratos de compraventa entre partes que tengan sus establecimientos en otros Estados contratantes o cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante (vale decir tal Estado otorgue el rango de ley interna al texto convencional).

La Convención otorga la facultad a los Estados de quedar obligados o no respecto a todo lo que conforma las partes referidas a la formación del contrato y a la compraventa de mercaderías, y esto lo podrá realizar cuando se firme, se ratifique (reiteración del consentimiento), se acepte (manifestación del consentimiento), se apruebe (otorgamiento del consentimiento) o se adhiera (aceptación de las reglas convencionales). De tal manera que el Perú podría adoptar el íntegro del texto convencional o hacer reservas sobre la Parte II o la Parte III, o ámbas.

1.2 Reservas específicas

La Convención prevé la posibilidad de hacer tres reservas específicas:

- Cuando el Estado contratante tenga normas idénticas o similares (art. 94).
- Cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.
- Cuando el Estado contratante tenga una ley interna que exija la forma escrita. (art. 96).

Cualquier Estado que, en las materias que rige la Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares podrá declarar que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en dicho Estado. (inc. 1, del art. 94).

De igual manera, un Estado que tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de otro Estado no contratante de la Convención podrá declarar que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados (inc. 2 del art. 94). Sin embargo, si el Estado no contratante llega ulteriormente a serlo, la declaración surtirá los mismos efectos de inaplicabilidad a la compraventa siempre que las partes tengan sus establecimientos en dicho Estado.

Así, entonces, se puede precisar que si más de un Estado contratante tiene normas idénticas o similares que se rigen por la Convención, pueden, en cualquier momento, declarar si se aplica la Convención o no respecto de esas materias, siempre y cuando tales Estados tengan en su territorio los establecimientos comerciales. Tal declaración se podrá realizar de manera conjunta o por separado siempre que sea con carácter recíproco. Esta regla (inc. 1 del art. 94) es conveniente ya que posibilita a los países que suscriban la Convención y que no tengan ordenamientos jurídicos iguales o parecidos, a regirse por ella y que cuando no exista tal diferencia, a regularse por sus normas de derecho interno.

De igual manera, si se trata de un Estado contratante cuyas leyes son iguales o parecidas a otro u otros Estados que no son contratantes, puede declarar que en esas materias no sea de aplicación la Convención, siempre y cuando los establecimientos comerciales se encuentren en esos Estados no contratantes.

A su vez, si un Estado no contratante se relaciona contractualmente con otro que sí lo es y posteriormente aquél se convierte en contratante, y éstos han decidido que en materia de compraventa no rija la Convención, tal declaración sólo empezará a surtir efectos a partir de que el Estado que no era contratante se volvió contratante y manifestó la inaplicabilidad de la Convención.

Otra de las reservas específicas es la del art. 95 de la Convención, que señala: "Todo Estado podrá declarar en el momento del

depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo l) del art. 1 de la presente Convención”.

El apartado b) del inc. 1 del art. 1, se refiere al caso en que una de las partes contratantes no sea un Estado miembro de la Convención, lo que nos lleva a afirmar que la regla general no es aplicable a litigios que tengan lugar en un tercer Estado no contratante y las reglas del Derecho Internacional Privado de ese Estado señalen la aplicabilidad de su propia ley, o bien la ley de un cuarto Estado no contratante.

Se puede afirmar, entonces, que la reserva específica contenida en el art. 95, reforzará el entendimiento de la Convención cuando se integre con los sistemas jurídicos vigentes e internos de América Latina como un derecho especial que regule sólo la compraventa internacional y se configuren reglas especiales para la delimitación de su aplicación.

La legislación peruana según lo permiten los arts. 2047, 2050 y 2051 del Código Civil, acepta la aplicación de una ley extranjera. Cuestión que posibilita abrir las puertas de un desarrollo comercial más intenso. En efecto, el derecho que regula las “...relaciones jurídicas vinculadas con ordenamientos jurídicos extranjeros se determina de acuerdo con los tratados internacionales ratificados por el Perú que sean pertinentes...” (art. 2047 del C.C.), como es el caso de la Convención, de ser ratificada. De la misma manera que sería aplicable la ley de un país extranjero, a través de la cual se hubiera ratificado el texto convencional ya que es de aplicación el “...ordenamiento extranjero competente según las normas de Derecho Internacional Privado peruanas...” (art. 2051 del C.C.).

Finalmente, la tercera reserva específica es la contenida en el art. 96 de la Convención que dice: “El Estado contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una decla-

ración conforme al art. 12 en el sentido de que cualquier disposición del art. 11, del art. 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tengan su establecimiento en ese Estado”.

Tal como se ha explicado anteriormente, el contrato de compraventa no tiene que constar por escrito ni está sujeto a requisito alguno en cuanto a la forma. Sin embargo, el art. 12 de la Convención contiene una excepción, ya que los contratos deberán hacerse necesariamente por escrito, cuando una de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante y haga una declaración que impida realizar los contratos de manera no escrita. Vale la pena aclarar que sólo se refiere a las celebraciones, modificaciones y extinciones de los contratos, mas no así a su validez.

Por otro lado, aunque el art. 11 de la Convención estipule que no es necesario que el contrato se celebre por escrito, las partes pueden introducir este requisito, lo que trae como consecuencia que no podría modificarse ni rescindirse de otra manera.

Comparando el art. 96 de la Convención con la legislación peruana, encontramos en los arts. 1411 a 1413 del Código Civil disposiciones que nos llevan a apreciar lo siguiente: La Convención estipula que no será necesario que un contrato se formalice por escrito, aunque se respetara si las partes convienen hacerlo de esa manera. Igual estipulación se aprecia en el art. 1411 del Código Civil del Perú, con la singularidad de que tal numeral señala que la forma que las partes convinieron en adoptar (escrita, por ejemplo) es requisito indispensable bajo sanción de nulidad.

La Convención y el Código Civil del Perú no establecen como requisito básico para la validez del contrato que sea realizado por

escrito sino que exigen la consensualidad de las partes. Lo que ellas determinen es lo que se convertirá en requisito fundamental.

1.3 Procedimiento y validez de las reservas

Según el art. 97 de la Convención, las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme el art. 94 surtirán efecto al primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido la última declaración.

El hecho de que un Estado efectúe una reserva a la Convención, no lo limita permanentemente pues puede retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas, en su calidad de depositario.

2. VIGENCIA

Cuando cualquier Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, entrará en vigor, salvo la parte excluida, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contados desde la fecha en que se haya depositado el instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión (inc. 2 del art. 99 de la Convención).

Una condición para la plena vigencia de la Convención es que el Estado que adopte la decisión anteriormente mencionada deberá denunciar la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUF), hecha en La Haya el primero de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación de 1964); así como la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (LUV), hecha en La Haya el primero de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta de 1964).

Este prerequisite no es exigible para el caso del Perú, ya que no es Estado miembro de ninguna de las antedichas Convenciones, por lo que es más rápida su ratificación.

3. PROCESO DE DENUNCIA

Todo Estado parte de la Convención podrá denunciarla mediante notificación formal hecha por escrito. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas. Sin embargo, puede establecerse un plazo más largo para que la denuncia surta efecto.

En el caso del Perú, de conformidad con el art. 57 de la Constitución es potestad del Presidente de la República denunciar la Convención, cuando así procediere, con cargo a dar cuenta al Congreso de la República.

CAPÍTULO VI

CASOS PRÁCTICOS

Para entender mejor las reglas sobre la compraventa internacional y su aplicación a situaciones concretas, es conveniente acudir a la jurisprudencia y al desarrollo de casos prácticos. Sobre lo primero existen pocas experiencias en el campo internacional y los distintos laudos arbitrales sobre la materia no siempre son divulgados, precisamente por su carácter privado, lo que hace difícil ejercitarse en la aplicación de las reglas convencionales. Tal limitación plantea, entonces, el desarrollo de casos, como método para analizar cada uno de los principios de la Convención de Viena frente a hechos probables. Con tal propósito se exponen tres situaciones que pueden ser de utilidad al profesional, así como al estudio de la materia, ya que están estructuradas como ejercicios a discutirse en el aula universitaria. De esta manera, regresamos al viejo método de casos de las Escuelas de Derecho que facilitó la comprensión de muchas categorías jurídicas, tanto en el *common-law* como en el sistema romano-germánico, a través del análisis de los expedientes judiciales.

Para el desarrollo de los casos prácticos es conveniente considerar lo siguiente:

- a) Definir el problema. Para ello se aísla la información principal de la secundaria, abordando la sustancia y dejando a un lado las manifestaciones del problema.
- b) Someter a prueba nuestra primera interpretación de lo que es el problema o son los problemas principales.
- c) Estudiar el medio ambiente en que se desenvuelve la situación planteada, el tamaño de la operación en el mercado, su posición relativa, su imagen entre competidores, proveedores, consumidores, distribuidores. Igualmente, sus expectativas en el mercado internacional.
- d) Estudiar los factores que han contribuido a formar el hecho o caso y los efectos que éste ha suscitado o puede tener.
- e) Proponer todas las alternativas de acción que posibiliten superar el problema y sus efectos.
- f) Verificar las implicaciones de cada alternativa, evaluando las ventajas y desventajas de cada una.
- g) Comprobar la compatibilidad de cada alternativa con el objetivo de la operación en estudio y el medio ambiente internacional en que se desenvuelve.
- h) Recomendar una solución.
- i) Exponer de forma clara la solución y la estrategia contractual internacional que se debe abordar.

1. MELÓN AMARGO⁵⁰

Las exportaciones de frutas frescas representan un renglón importante en las exportaciones no tradicionales de América Latina. Uno de estos países, debido a sus condiciones climáticas favorables y al desarrollo evidente de su agricultura, empezó a exportar frutas frescas al mercado europeo, principalmente Italia, Inglaterra, Alemania y, también, a los Estados Unidos de América. Una de las empresas que iniciaron esta operación se llama Frutal S.A. Se trata de una empresa agroindustrial situada en la zona costera del país y que produce mangos y melones de óptima calidad.

Aurelio Angulo S., su Gerente General, es un ingeniero agrónomo con gran experiencia. Se dedicó durante muchos años a incrementar la productividad de sus tierras heredadas y reajustadas en su hectareaje, debido a la Ley de Reforma Agraria que se había promulgado en el país a fines del decenio del '60. Su esfuerzo de varios años y la introducción de nuevos métodos de cultivo y control de plagas, lo llevaron a obtener una buena calidad en su producción. En la misma región, otros productores se encontraban cultivando los mismos tipos de frutas. Existía un evidente intercambio de experiencias.

El 15 de setiembre de 1984 concurrió a un certamen sobre "Perspectivas del Comercio Exterior", organizado por la Federación de Cámaras de Comercio del país. En dicho encuentro conoció a Peter Taylor, importador de insecticidas y pesticidas, quien le manifestó que había recibido la solicitud de la compañía Vegetable Market Inc., de Inglaterra, para que le suministrara información sobre las empresas que producían y tendrían capacidad exportadora de mangos y melones hacia Italia e Inglaterra.

50. Aníbal SIERRALTA RÍOS. "Casos Prácticos", *Negociación y Contratación Internacional*, p. 279 a 287.

El mercado de la Comunidad Europea presenta perspectivas interesantes para la exportación de frutas frescas. Las frutas que importan los europeos se pueden clasificar en dos grupos: a) frutas fuera de estación, que son aquellas importadas durante la estación de invierno; es el caso de los melones, fresas, espárragos, uvas y manzanas; b) frutas tropicales, las que se importan durante todo el año, como son mangos, plátanos, paltas (aguacates).

El mayor importador de melones fuera de estación es Inglaterra, y en segundo lugar se encuentra Alemania para los meses de diciembre-abril. Los melones llegan a venderse a un precio hasta 200 % superior a las cotizaciones de temporada, cuando la fruta se vende fuera de estación.

En el caso de los mangos está claro que los mayores exportadores son la India y Filipinas, que en conjunto venden más de 60 % de las exportaciones mundiales, manteniendo en igual proporción su posición productiva.

Existen más de mil variedades de mango en el mundo, donde las del tipo "Alfonso", "Julie" y "Langra" corresponden a los más grandes productores como India y Filipinas, y las de tipo "Haden", "Kent", "Tommy" y "Atkins", a los países de América Latina.

De la misma manera, que en el caso de los melones, los mercados compradores más importantes de mangos son Europa y Estados Unidos de América, debiendo incluirse el Cercano Oriente, que los adquiere casi todo el año debido a que es posible obtenerlos en ese mismo período. En casi todos los países tropicales la estación del mango comienza alrededor de marzo o abril y culmina en agosto-setiembre. En el Perú es de diciembre-abril, y el caso excepcional de Kenya, donde la cosecha tiene lugar todo el año.

Se estima que el comercio mundial de mangos es de aproximadamente 23 millones de TM por año, por un valor de 30 mil millones de dólares.

La confirmación de pedido

El Ing. Angulo interesado por el requerimiento que recibió, transmitió un télex a Vegetable Market Inc. para ofertar sus productos e indicar sus características y especificaciones. Añadió una muestra de 10 kg. que fue remitida por avión. La importadora inglesa, que conocía las características de la producción de ese país y ante el detalle recibido, actuó inmediatamente y remitió una confirmación de pedido por *courier*, en la que proponía al exportador precio, volumen y condiciones de entrega.

Así, proponía una compra de 70 TM de mangos en términos FOB-Incoterms y de 50 TM de melones en las mismas condiciones.

Consideraba la importadora que los productos materia del contrato serían de la misma calidad y condición que la muestra recibida anteriormente y sobre la cual daban su aprobación.

El precio por cada kg. de mango era de US\$ 1.54 y de cada kg. de melón US\$ 2.15 los cuales se mantendrían hasta el 1 de julio de 1985.

La Comunidad Europea establece estándares para la provisión de frutas frescas concernientes a calidad, tamaño, empaque, clasificando incluso los productos en clases: "Extra" "I", "II" y "III". En cuanto al empaque se exige detalles particulares como: nombre y dirección del empacador, despachador y lugar de origen.

Al recibir esta carta, el Ing. Angulo reunió a su contador, el superintendente de campo, y un amigo que tenía alguna experiencia en exportación de algodón y otras materias primas. Ambos analizaron los términos de la carta de Vegetable Market Inc. y consideraron que la propuesta era interesante, pues en enero de 1985 se iniciaba el período de cosecha y el volumen de rendimiento iba a satisfacer no sólo la demanda nacional sino que, además, alcanzaría excedentes de producción por una contracción en la

demanda interna debido a las medidas económicas decretadas por el Gobierno, para contener el proceso inflacionario y disminuir la devaluación, todo lo cual había reducido el ingreso real de los consumidores nacionales. Frutal S.A. contestó aceptando todas las condiciones.

El proceso de acopio

La compañía Frutal S.A. no tenía ningún inconveniente en satisfacer la demanda de 70 TM de mangos, pero sí tendría alguna dificultad en lograr las 50 TM de melones, ya que su producción estimada para exportar era de 30 a 35 TM en el período enero-marzo de 1985.

El Ing. Aurelio Angulo inició conversaciones con los productores vecinos a fin de lograr el volumen de melones requerido. Llegó a un acuerdo con el Ing. Alex Rodríguez, quien proveería un volumen de 15 TM de melones, de las mismas características y condiciones del pactado con Inglaterra.

El precio convenido era de US\$ 0,95 por kg. de melón puesto en surco, en los campos agrícolas de Rodríguez.

Por su parte, la empresa Frutal S.A. tenía que lavar la fruta, fumigarla de acuerdo con especificaciones del comprador y cubrirla con una capa de cera protectora, excepto en el caso de los mangos, en que no se requería de esta protección, a fin de que no perdieran su aroma natural.

Entre las especificaciones que exige el Reino Unido, a través del Pesticide Safety Precautions Scheme, es que los productos naturales que ingresen a su territorio no deberán tener residuos, originado por pesticidas, de arsénico, fluor o exthosiquin.

Frutal S.A. es una empresa apreciada en la región por su seriedad en la producción y en sus contratos en el mercado nacional, y

su distribución se hace principalmente en la región costeña donde está ubicada. Los otros productores vecinos no tienen experiencia en el mercado nacional ni externo, pues venden sus productos en sus propios campos.

El acopio de la producción de los agricultores de la región se hace cuando es el período de cosecha y llegan los intermediarios, para la compra, excepto para el caso de Frutal S.A., que comercializa directamente sin que tenga exigencias en cuanto al envase ni al empaque del producto. Tampoco usa marca o nombre que la distinga.

El Ing. Angulo empezó a recolectar los melones y mangos en la cantidad convenida con Vegetable Market Inc. El plazo de entrega fijado era entre el 15 de abril y el 30 de mayo de 1985, debiendo transportarse la mercadería en avión y en acondicionamiento pertinente. No existía Ley de Reserva de Fletes en el país comprador, por lo que cualquiera podría escoger la línea de transporte aéreo, o ser señalado por el comprador.

Por otro lado, durante una de las reuniones en la Cámara de Comercio a las que asistía recibió información de su amigo Antonio Quevedo, quien había realizado operaciones de exportación y era un empresario que se mantenía actualizado e informado en comercio exterior. Según él las compras internacionales de productos frescos requerían una temperatura y humedad determinadas para cada caso. En efecto, dicho empresario manifestó que los mangos necesitan llegar con una temperatura relativa de 12°C. y una humedad entre 85 a 90°C., y que para el caso de los melones se requería la misma humedad.

Concertación de la operación

La modalidad del pago pactado es la de "pago posterior a la entrega"; es decir, el pago se efectúa con posterioridad a la entrega de la mercancía. En consecuencia, la empresa Frutal S.A. debe asu-

mir todos los gastos desde el acopio, preparación, mantenimiento y exportación de la mercancía.

Esta modalidad de "pago posterior a la entrega" tiene varias alternativas, como son: "en firme", "consignación a precio fijo", "consignación a mejor precio", "consignación con mínimo garantizado" o "participación común en resultados". Pues bien, Vegetable Market Inc. sugirió a Frutal S.A. la variable "consignación a precio fijo", la cual es un contrato en que el pago se hace sólo después que el importador haya colocado o revendido la mercancía.

Según los términos de negociación, el vendedor se encarga, por cuenta del comprador, de colocar los productos agrícolas al borde del avión transportador, correspondiéndole a Vegetable Market Inc. tomar el seguro de transporte correspondiente y contratar por su cuenta el transporte aéreo, desde el aeropuerto internacional del país de origen hasta el Aeropuerto de Londres.

Asimismo, Frutal S.A., y particularmente su Gerente, tenía que entregar los documentos probatorios del embarque de los melones y mangos a bordo del avión que debía trasladarlos a Inglaterra. De esa manera el vendedor podría obtener el oportuno pago a través del Banco Mercantil S.A.

Los aviones disponibles para transportar los indicados productos eran de dos clases: combinados (pasajeros-carga) y cargueros. El comprador sugirió únicamente que fueran cargueros de fuselaje ancho, quedando a criterio del vendedor los demás tipos.

Por razones de seguridad, todas la líneas de transporte aéreo, además de tener en cuenta la necesidad de respetar los pesos máximos del avión, tanto para la operación de despegue como para el aterrizaje, procuran que la carga vaya bien estibada. Así, las compañías aéreas utilizan formatos para verificar la carga y centrado, lo que en lenguaje de taller también se llama "paletear la carga", para certificar que la carga se ha efectuado correctamente y tam-

bién para confirmar que todas las operaciones relacionadas con ésta se realizan con la mayor seguridad y celo, pues todo ello influye directamente en el centro de gravedad del avión y las limitaciones de carga de las bodegas.

Pues bien, Aurelio Angulo recibió una carta de los compradores en la que le señalaban la conveniencia de que tanto los melones como los mangos llegarán en cuatro envíos consecutivos.

El 13 de abril de 1985, Frutal S.A. recibió un nuevo télex que ordenaba remitir la mercancía en los próximos vuelos, debiendo discrecionalmente remesar, en cualquier orden, los mangos o los melones, hasta cubrir el volumen concertado, siempre que el total de la remesa debiera salir antes del 30 de mayo. Así fue que se contactó con la compañía aérea seleccionada por el comprador y se fijaron las fechas de acuerdo con los itinerarios de vuelo. El Ing. Tarcio Andrade, Superintendente de Campo de la empresa vendedora, se encargó de todas estas conversaciones y recabó el rol de vuelos. El primer vuelo salía el 17 de abril, el siguiente debía partir el 27 de abril a horas 17:30 desde el Aeropuerto Internacional; el tercero, el 15 de mayo a las 13:15, y el último, el 25 de mayo a la misma hora que el segundo.

Efectivamente, el primer embarque fue de 35 TM de mangos que salió con destino a Londres el 17 de abril, el mismo que fue recepcionado el 18 de abril.

Angulo esperó durante dos días respuesta vía télex de su comprador para determinar el abono que le correspondía. Tardaron tres días más y en tanto preparaba su segundo embarque comentó esta situación a su amigo Antonio Quevedo, quien le preguntó cómo era el contrato. Angulo le manifestó que se habían puesto de acuerdo en precio, cantidad, fecha de entrega, forma de pago, y la cláusula FOB, todo lo cual de conformidad a la experiencia en ese mercado era suficiente.

Aurelio Angulo era un profesional cuidadoso e incluso había obtenido de su amigo Felipe información adicional. Por su parte, Tarcio Andrade había establecido con claridad los envíos.

Finalmente, el 24 de abril el exportador recibió un télex enviado a través de cabina pública en el que los compradores le señalaban que estaban abonando a su cuenta la suma total equivalente al envío de 35 TM de mangos. Angulo quedó satisfecho con esta información y comentó con Antonio Quevedo la seriedad de este tipo de contrato.

En efecto, Angulo estaba usando un sistema de compraventa internacional denominado "venta en cuenta abierta", por la cual le facilitaba al importador (Vegetable Market Inc.) 120 TM de frutas al precio claramente estipulado por kg., que luego se contabilizaba en su cuenta conforme fueran llegando los envíos. Vegetable Market Inc. tenía compradores fijos y serios que le adquirirían la mercadería, pues era la época de mayor escasez en Europa y los supermercados y restaurantes se proveían de las importaciones de esta firma.

El último capítulo

El 27 de abril salió el segundo embarque que contenía 30 TM de mangos. Frutal S.A. recibió el día 30 la confirmación de llegada y de abono a su cuenta del total de la mercancía recibida.

A partir de ese momento se iniciaron los preparativos para ampliar la producción de mangos y melones.

El 15 de marzo, de acuerdo con lo convenido, se procedió a la última remesa conformada por 20 TM de melones y 5 TM de mangos. Toda la mercadería fue embarcada a los mismos niveles de humedad y temperatura de los melones, según datos recibidos por Angulo de su amigo Antonio Quevedo.

Aunque hubo algunas dificultades en el embarque del producto, debido a la demora en su puesta a lugar cerca del avión, las mercancías llegaron a poder del comprador. Esta vez la notificación del abono en cuenta abierta a favor de Frutal S.A. se hizo por vía telefónica y el Gerente de Vegetable Market Inc. aprovechó para informarles que la temperatura para melones era entre 3° a 9°C.

Finalmente, el último envío debía salir el 25 de mayo. Estaba conformado únicamente por 30 TM de melones proveídos por los sembríos de Frutal S.A. y por aquella cosecha subcontratada de Alex Rodríguez, quien diligentemente se aprestó a remitir sus 15 TM de melones conjuntamente con el stock de Angulo, que a su vez los había lavado, envasado y empaquetado de acuerdo con lo pactado.

También en su oportunidad Frutal S.A. recibió un télex, sólo que esta vez decía escuetamente: "El 20% de la mercadería llegó malograda. Abonaremos lo correspondiente al 80%. Informar conformidad para recabarla de Aduana" Tarcio Andrade mostró su sorpresa, pues todo había sido exportado en igual forma y condiciones que en los dos casos anteriores. Entonces contestó por la misma vía.

"Las 30 TM de melones fueron exportadas en fecha, condiciones, envase, embalaje y detalles que las correspondientes a la primera y segunda remesas. No admitimos responsabilidad de este envío. Ruego abonar el saldo de la operación de acuerdo con el contrato".

La respuesta a este mensaje fue más categórica. Vegetable Market Inc. respondió:

"Ahora 38 % de la mercadería malograda. Ofrezco compra del saldo a US\$ 1.50 por kg."

Entonces, Angulo con su equipo de Frutal S.A. acudió a la Cámara de Comercio y planteó su queja. Se reunió urgentemente la Directiva y envió una carta a la Embajada. Rodríguez, por su parte, conversó con algunos profesionales, quienes revisaron los términos del contrato. Rápidamente Tarcio, Antonio y otros leyeron el télex inicial de Vegetable Market Inc. que contenía toda la información ya repetida por Angulo. Alex Rodríguez viajó entonces a la Ciudad Capital y solicitó asesoría a la entidad gubernamental encargada de la promoción de las exportaciones. En tanto, Angulo esperaba respuesta de la Embajada del país comprador. Luego, Antonio aconsejó a Tarcio remitir télex a la sede de la delegación diplomática de su país, para que intercediera ante la compañía importadora. Así mismo, el abogado de la Cámara de Comercio sugirió demandar judicialmente a Vegetable Market Inc.

Todo ese esfuerzo empezó a dar algunos resultados, así:

- 1) La Embajada del país importador manifestó que no tenía conocimiento de la situación y que en todo caso debían buscar una solución directa con Vegetable Market Inc.
- 2) La entidad promotora de las exportaciones manifestó que se habían omitido algunos términos en el contrato y proporcionó una lista de abogados de Inglaterra que podían prestar sus servicios y atender la reclamación. Asimismo, hizo reparos en las especificaciones técnicas de los productos.
- 3) La Cámara de Comercio adoptó un acuerdo lamentando el hecho, y recomendó establecer una oficina de asesoría al exportador que funcionaría permanentemente y con profesionales especializados.
- 4) Angulo acusó a Rodríguez de ser el responsable de la situación, porque la misma ocurrió cuando se habían enviado melones de su producción.

- 5) Rodríguez, por su parte, inició reclamaciones ante Angulo para que le abonara la parte pactada en la compra doméstica de melones.
- 6) Tarcio recibió información de que la contratación de abogados en Inglaterra le costaría el 15% del valor del contrato en la parcela correspondiente al cuarto envío. A lo que debería adicionarse el viaje personal y estada por 5 días.

El Ing. Angulo empezó a recordar toda su experiencia anterior. Solo en su despacho de Frutal S.A., observó sus apuntes: La operación económicamente fue rentable, vendió un gran excedente de producción, fue el líder de su región. Otros agricultores movidos por su entusiasmo habían iniciado labores para exportar melones y mangos. Su madre le decía siempre: "Más vale un mal arreglo que un buen juicio". En tanto debía dar una respuesta final a Vegetable Market Inc. y ver qué haría con su producción y la de su región que se le avecinaba dentro de 7 u 8 meses. Asimismo, revisar sus primeros télex. De igual manera ver la forma en que abonaría al Banco Mercantil S.A. el financiamiento de preembarque que recibió para su exportación. Y entonces, sólo entonces, es que tomó una decisión.

Discusión del caso

Se recomienda formar grupos de 4 a 6 personas que trabajarán en equipo analizando la información y apreciando los hechos a la luz de los elementos teóricos de la contratación comercial internacional.

- 1) Determinar el problema central.
- 2) Analizar las consecuencias derivadas de la operación y las actitudes de las partes involucradas: agentes, Cámara de Comercio, institución de promoción internacional, servicio diplomático.

- 3) Exponer las alternativas de solución (mientras más numerosas el ejercicio será mejor).
- 4) Apreciar el costo en recursos y tiempo de cada alternativa y priorizarlas.
- 5) Llegar a una solución de conjunto teniendo en consideración las características de una negociación y operación comercial. Asimismo, proponer las medidas y acciones para operaciones futuras.

2. LA SIRENA VARADA

El Perú es el más grande exportador de harina de pescado del mundo y ha desarrollado una importante industria de conservas, harina y aceite, generadora de importantes divisas. Sin embargo, tanto el volumen de pesca, que influye sobre su industria, cuanto su precio en el mercado internacional, han sufrido variaciones y alteraciones sustanciales en los últimos diez años.

La Cia. International Foods and Fishes Ltd . (IFOFILO), es uno de los muchos compradores europeos que acuden al mercado peruano. Hacia 1995 propuso a la compañía Argus Trading Co. del Perú, la compra de cierta cantidad de aceite de pescado bajo la modalidad CFR (Incoterms 1990) Pto. de Hamburgo. La *trading* peruana aceptó en nombre de su principal en el exterior Argus Principal Inc., domiciliada en el Gran Caymán. De esa manera y de acuerdo con los términos del contrato de compraventa internacional y los Incoterms 1990, Argus T. Co. debe fletar el navío para transportar el aceite desde el puerto de Chimbote (Perú) hasta su destino en el Pto. de Hamburgo (Alemania).

Las partes no se conocen ni han tenido relaciones previas y han negociado primero a través de fax de cabina pública, luego por teléfono, y finalmente los documentos contractuales, debidamente firmados, han sido recíprocamente remitidos a través de fax. En tal razón y debido a esa natural desconfianza que genera la distancia, se ha buscado la intermediación bancaria del Bank Rupt Corp., así IFOFILO abrió a través de dicho banco un crédito documentario divisible en favor de Argus T. Co. o sus designados para el pago de la importación de la mercadería mediante la presentación de los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque (*Bill of lading* o B/C) sin reservas .
- Certificado de inspección, emitido por Eyes Left, certificando la calidad y cantidad.

Abierto el crédito documentario, Argus T. Co. buscó fletar el navío e inmediatamente comprar la mercadería que ya estaba vendida, aun cuando no entregada. Para ello buscó una empresa fabricante de harina y aceite de pescado denominada Pesquera Paynott S.A., con gran experiencia en la industrialización y comercialización del producto, y le propuso la compra de aceite de pescado en las mismas condiciones en que se vendía a IFOFILO, salvo, claro está, en lo que se refiere a la modalidad CFR., pues el navío ya está contratado. De esa manera, Argus T. Co. y Pesquera Paynott S.A. cierran un contrato de compraventa en términos FOB-Incoterms 1990, lo que significa que Pesquera Paynott S.A. debe entregar el aceite a bordo de la nave indicada por la *trading*.

Como Pesquera Paynott S.A. insiste en recibir en moneda fuerte y no en soles, queda convenido con Argus T. Co. que el pago será por medio de un crédito documentario en términos idénticos a los usados por IFOFILO, con excepción, claro está, del precio que fue menor, pues no incluía el valor del flete ni el margen de lucro de la *trading*. Esa segunda carta de crédito es abierta igualmente por el Bank Rupt Corp. de tal manera que, una vez hecha efectiva a favor de Argus T. Co., también lo era de Pesquera Paynott S.A. con los mismos documentos.

Hasta ahí la operación es de lo más interesante, de tal manera que todo empieza a moverse rápidamente. Así Argus T. Co. nombra el navío M/N Sirena y es aceptado por Pesquera Paynott S.A. En el período de embarque, la indicada nave llega al Puerto de Chimbote y se inicia el cargamento sin que se evidencien dificultades, a no ser que se considere como tal el hecho de que el capitán, que responde al nombre de Reiterus Terkoupolus, mantenía abierto siempre su único ojo (el otro era de vidrio) sobre las marcas y señales que aparecen a un costado del buque que indican la carga que recibe la nave o el tonelaje.

Cuando se terminó de bombear el aceite de pescado, la compañía de verificación e inspección Eyes Left emite un certificado se-

ñalando que había ingresado el tonelaje correspondiente al contrato. El Capitán finalmente exclama en griego: ¡Qué locura, ustedes no ven que falta por lo menos 300 toneladas! ¿Cómo es que voy a poder entregar una cantidad mayor que la que recibí?. A pesar de toda la argumentación ardorosamente expuesta por Eyes Left y la empresa *trading*, el Capitán Terkoupolus no se arriesga a “meter la pata” (tenía la otra de palo) y termina por emitir un *Bill of lading* con la anotación precisa a mano y con el mejor lapicero francés, de que la cantidad embarcada no correspondía a la indicada en la factura y en el certificado de inspección.

A partir de entonces se inicia un zafarrancho de combate: Todo el mundo empieza a inquietarse y a moverse en distintas direcciones. El banco se niega a pagar la carta de crédito. El Capitán Terkoupolus decide ordenar que zarpe la M/N Sirena y además avisa al representante de la *trading* de que va a cobrar “flete muerto” por la cantidad no embarcada. Los abogados de Argus T. Co., preocupados por sus estupendos honorarios mensuales, comienzan a pensar que no será fácil convencer al juez del puerto de Chimbote, que además nunca vio un contrato de compraventa internacional, para que impida la salida de la nave. En efecto, un proceso de reforma judicial seguía muy de cerca las decisiones de los jueces; todos eran interinos, una autoridad *ad-hoc* los fiscalizaba y los nombraba o los destituía. Nadie quería emitir una resolución; a ello se añadía el inicio de la Semana Santa, pues era víspera de Jueves Santo y, en consecuencia, no laborable. Adicionalmente existía una duda razonable de que el Capitán pudiera tener razón.

Pesquera Paynott S.A., que parecía ser la más interesada, envía un fax a Argus T. Co., en el cual afirma que no es su problema conseguir un B/L limpio sino más bien de Argus Trading y que si la situación se prolongara cobraría intereses y mora por el atraso en la recepción del precio. Invoca al efecto las reglas de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Los ejecutivos de la *trading* se indignan y le envían un fax conminatorio indicando: “... ustedes son los responsables ya que

embarcaron el aceite de pescado. Tienen que entenderse con el Capitán Terkoupolus". Posteriormente, los abogados de Pesquera Paynott S.A. responden con un escueto fax que decía: "Ya estamos contabilizando intereses".

Días antes el mercado internacional de harina de pescado había experimentado una fuerte baja de diez puntos en los precios internacionales. Hecho que no inquietó a ninguna de las empresas nacionales vendedoras. Adicionalmente, la carta de crédito documentario tenía fecha de vencimiento el martes siguiente después de Semana Santa.

Por fin, IFOFILO aparece para decir: "Si Argus Trading no dispone que el navío salga en la fecha convenida consideraré que existe un incumplimiento esencial del contrato por culpa de la propia *trading* que quedará por tanto sujeta a pagar una indemnización". El mismo día miércoles llega la noticia de que la M/N Sirena zarpó, dejando el B/L clausulado con su agente en el puerto.

Discusión del caso

Para analizar el caso se deberán tener en cuenta las reglas de la Convención de Viena, así como los Créditos Documentarios (Folleto 500 de la Cámara de Comercio Interancional) y los INCOTERMS 1990.

1) Instrucciones para el equipo de Argus Trading. Co.

- Actuar como consultores de la empresa evaluando las características de la compraventa, las limitaciones de los jueces de su país y las referencias legislativas aplicables.
- Evaluar la caída de los precios internacionales del aceite de pescado.
- Apreciar la posibilidad de confusión o equivocación por parte del Capitán Reiterus Terkoupolus.

- Considerar el vencimiento del crédito documentario.
- Ponderar el interés de mantener un mercado en Europa.
- Esbozar sus recomendaciones y líneas de acción.

2) Instrucciones para el equipo de Pesquera Paynott S.A.

- Buscar una solución rápida para resolver su problema financiero.
- Evaluar la posibilidad de reclamar intereses y una acción indemnizatoria a Argus T. Co.,
- Considerar cuáles son las reglas que amparan a su empresa:
 - ¿Son las reglas de la Convención de Viena?
 - ¿Son las reglas de su ordenamiento interno?
 - ¿Son las del país comprador?
 - ¿Qué tipo de compraventa ha efectuado?
- Apreciar hasta dónde está amparado por el crédito documentario.
- ¿Es posible negociar con el Capitán del barco?
- ¿Puede ordenar la retención judicial del barco?
- Esboce sus recomendaciones y líneas de acción.

3) Instrucciones para el equipo consultor

Se formarán equipos de 3 ó 5 personas que actuarán como un equipo asesor que busca una solución a las empresas exportadoras tanto Argus Trading Co., como Pesquera Paynott S.A. Cada grupo actuará de manera independiente pues cada empresa tiene preocupaciones distintas.

Una vez que cada equipo ha llegado a conclusiones y alternativas de solución ingresarán a una negociación entre los asesores de cada empresa. Esta negociación estará dividida en dos etapas de 40 minutos cada una, con un intermedio de 10 minutos para reajustar sus estrategias.

Los equipos negociadores buscarán una solución al caso, ya que los compromete por igual, pues del fracaso de la operación devienen pérdidas económicas.

3. ZAPATITO ROTO

La ciudad de Trujillo, en el norte del Perú, ha visto desarrollarse desde inicios del decenio del 80, una importante industria de calzado basada principalmente en las técnicas de pegado, tubular y vulcanizado, debido sustancialmente a que se requiere menor inversión, al fácil manejo de su fabricación y a la posibilidad de obtener mejor calidad en el armado.

La mano de obra se ha ido tecnificando en el camino productivo desde 1980, y los insumos se adquieren de otras pequeñas microempresas prestadoras de servicios de maquinarias, curtiembres, hormas, insumos y diseños. La mayoría de las unidades productivas son microempresas de carácter familiar que viven en sus propios talleres, lo que hace una industria con bajos costos laborales.

Del total de casi 5,000 microempresas que existen en Trujillo, sólo el 5% ha logrado exportar a través de comercializadoras o *trading companies* establecidas en la ciudad de Lima. Esta exportación indirecta se debe a la pequeña oferta exportable que tiene cada una de las microempresas, al desconocimiento de una estructura de marketing internacional y a la dificultad para estandarizar la producción.

Empero, en los últimos años se ha percibido un destacable esfuerzo hacia la especialización en calzado del tipo "casual" y la formación de asociaciones y gremios empresariales como Apicalza, Amep, Asicalza, Afincal y Apemefac, que con la cooperación técnica internacional de la GTZ de Alemania y CARE de los Estados Unidos de América han logrado mejorar niveles de calidad, diseño y técnicas de gestión. A este esfuerzo se ha unido el trabajo de organismos no gubernamentales como el Instituto de Desarrollo del Sector Informal (Idesi) y el Centro de Investigación, Estudio y Promoción del Desarrollo (Ciepd) en áreas de financiamiento y

capacitación. De igual manera, el Servicio Nacional de Adiestramiento Técnico Industrial (Senati) y la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), en cuanto a mejoramiento industrial y apoyo financiero para equipamiento.

Fruto de esta labor conjunta, un grupo de microempresarios decidió, en los últimos tres años exportar calzado. Con el apoyo de algunos profesionales independientes, cien microempresas prepararon su producción para exportar a través del consorcio "Calzado Trujillo No. 1", constituido en 1994. El mercado seleccionado fue Los Ángeles (Estados Unidos de América) detectado a través de la página "Oportunidades de Negocios" de una conocida revista de comercio exterior nacional. La Cía. importadora "Xavier Import Inc.," era una empresa instalada en Los Ángeles, constituida por capitales latinoamericanos lo cual facilitó el período de negociación y comunicaciones vía fax para precisar los términos de la compraventa internacional.

En efecto, el consorcio intercambió comunicaciones con la importadora de Los Ángeles. Se indagó sobre el tamaño del mercado, la capacidad de la empresa importadora, cómo y dónde se hacía la compra, así como la presencia de competidores de Brasil y Colombia. Finalmente y a través de los télex y cartas se precisaron los términos del contrato de compraventa, que reconocía la marca de los exportadores trujillanos. De esa manera se diseñó el logo respectivo y se convino en que el exportador tendría el nombre del consorcio, pues éste fue un esfuerzo de los microempresarios para tener una oferta aceptable en el mercado de Los Ángeles.

El calzado fue envasado en cajas de cartón adecuadamente presentadas, según diseño sugerido por especialistas en marketing. A su vez, se preparó el embalaje que contenía los pares de calzado objeto de la compraventa. Fue un total de 100 cajas y así figuraba en la factura comercial y en los detalles previos de la negociación e información contractual.

Conforme los términos convenidos, el comprador debía recibir 100 cajas embaladas de zapatos en el almacén del vendedor ubicado en el Distrito de El Porvenir que concentra el 52% del total de empresas de calzado de Trujillo, con acceso en vía directa por carretera al aeropuerto y al puerto.

Así, los vendedores aglutinados en el consorcio "Calzado Trujillo No. 1" procedieron a embalar 100 cajas que contenían los calzados de exportación. El 1° de julio el consorcio vendedor marcó 100 cajas con el nombre del comprador y las ubicó en el almacén techado de la Asociación de Fabricantes de El Porvenir, que era claramente identificado como el almacén del vendedor. El 20 de julio el comprador, a través de un representante con poderes específicos, se hizo cargo de los 100 bultos, momento en que pagó el precio convenido en dólares americanos. Al día siguiente, antes de que el comprador pudiera realizar el examen requerido de conformidad con las facultades que le permite la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, una inundación ocasionada por la avería de una cañería de agua destruyó la mitad de la carga preparada y dispuesta para la exportación. Sorprendidos y conmovidos por este lamentable accidente, los contratantes, por separado, comenzaron a ver qué podrían hacer para superar esta situación y no verse perjudicados, pues para el consorcio vendedor era su segunda exportación y la posibilidad de afianzarse en un mercado interesante y de proyecciones; en tanto que para el comprador era la posibilidad de continuar adquiriendo calzado a un precio muy barato y una cantidad aceptable para el mercado latinoamericano de Los Ángeles, donde tenían buenos distribuidores minoristas.

Cuando el comprador procedió a visitar el almacén el 22 de julio, y apreciar el resto de lo que había quedado intacto, que eran 50 bultos, pudo comprobar que diez cajas de calzado, es decir diez pares, tenían los zapatos con defectos, y que en consecuencia no eran conformes con el contrato, por lo que manifestó que esa falta constituía un incumplimiento esencial del contrato. En tal razón planteaba tres alternativas:

- Pedir el reintegro de 50 bultos ya que la carga estaba aún en el almacén del vendedor.
- Dar por resuelto el contrato y pedir el reembolso del precio que había pagado.
- Tomar posesión y llevarse los 50 bultos y pedir la devolución de la parte de pago correspondiente a los 50 bultos que no podía llevarse.

Así se lo planteó al consorcio vendedor, el cual decidió estudiar el planteamiento el mismo día. El consorcio "Calzado Trujillo N° 1" preparó a su vez los fundamentos de su posición y sus alternativas de solución eran:

- Indicar que la responsabilidad era del comprador y ellos debían asumir el riesgo, ya que la venta era puesta a disposición del comprador y ellos habían cumplido con su parte; o
- Rebajar el precio en la parte deteriorada.

Un día antes de la reunión de las partes, el representante del comprador habló por teléfono con su Gerente General en Los Ángeles, quien le preguntó si los bultos estaban debidamente identificados, marcados, numerados y señalizados. A lo que respondió que sólo había visto el nombre de "Xavier Import Inc.". Entonces el Gerente General le respondió:

- Eso es un cuento. ¿Así que zapatitos rotos?. Mañana te cuento otro.

Discusión del caso

Uno de los aspectos más relevantes de esta situación es la confusión en los términos contractuales y la desinformación sobre las reglas de la compraventa. Luego, el análisis del caso consistirá

en determinar cuáles fueron los términos precisos de la transacción comercial y las obligaciones de las partes.

Para ello se formarán grupos de 5 ó 6 personas, preferiblemente de profesionales o actividades distintos, a fin de analizar el caso en tres aspectos básicos: la determinación del problema central, las alternativas de solución y, finalmente, la recomendación o solución que le darían al conflicto.

Para el primer aspecto se sugiere que el equipo aprecie cada uno de los datos e información relevante sobre el caso.

Luego se apreciarán cuáles son las alternativas de solución. Mientras más variadas será mejor. Para llegar a esbozar tales alternativas se esbozan las siguientes preguntas básicas:

- ¿Cuál fue la condición INCOTERM 1990 que pactaron las partes cuando convinieron en entregar a disposición del almacén?
- ¿Cuáles son las obligaciones de las partes una vez identificado el término comercial?
- Identificar los artículos de la Convención de Viena que se deben tener en cuenta.
- ¿Según el art. 69, cuándo se transmitió el riesgo?
- ¿El examen de la mercadería se hizo de acuerdo con el art. 38 de la Convención?
- ¿Se puede invocar el art. 25 de la Convención?
- ¿El plazo razonable es de aplicación para efectuar el reclamo?
¿Cuál es el artículo pertinente?

Finalmente, se deberá escoger una de tales alternativas y proponerla o recomendarla como la solución más conveniente, teniendo en cuenta las reglas de la Convención de Viena y el interés de las partes de continuar en operaciones internacionales en el área de calzado.

ANEXO

CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Los Estados Partes en la presente Convención,

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto periodo extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

Estimando que la adopción de normas uniformes, aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,

Han convenido en lo siguiente:

PARTE I

ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

CAPÍTULO I ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

- 1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:
 - a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o
 - b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.
- 2) 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.
- 3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las

partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) de 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;
- b) en subastas;
- c) judiciales;
- d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;
- e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
- f) de electricidad

Artículo 3

- 1) Se considerarán compraventas 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.
- 2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione la mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no

concierno, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Artículo 5

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

Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

CAPÍTULO II DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 7

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Artículo 8

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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.

Artículo 9

- 1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
- 2) 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.

Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

- a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;
- b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Artículo 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante, que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.

PARTE II

FORMACIÓN DEL CONTRATO

Artículo 14

- 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá 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.
- 2) 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.

Artículo 15

- 1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
- 2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro, llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Artículo 16

- 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que este haya enviado la aceptación.
- 2) 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.

Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Artículo 18

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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.

Artículo 19

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) 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.

Artículo 20

- 1) 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.
- 2) Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunica-

ción 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.

Artículo 21

- 1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.
- 2) Si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, 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.

PARTE III

COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS

CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 25

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.

Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

Artículo 27

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.

Artículo 28

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.

Artículo 29

- 1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.
- 2) 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.

CAPÍTULO II OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Artículo 30

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.

SECCIÓN I

ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DE LOS DOCUMENTOS

Artículo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

- a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
- b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
- c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 32

- 1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

- 2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.
- 3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

- a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o
- b) cuando; con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o
- c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

SECCIÓN II

CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS Y PRETENSIONES DE TERCEROS

Artículo 35

- 1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.
- 2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:
 - a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo;
 - b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;
 - c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentando al comprador;
 - d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.
- 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.

Artículo 36

- 1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en

el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

- 2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 38

- 1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.
- 2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.
- 3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del con-

trato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

Artículo 39

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.
- 2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

Artículo 42

- 1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:
 - a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
 - b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.
- 2) La obligación del vendedor en virtud del párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:
 - a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o
 - b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

Artículo 43

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.
- 2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión de tercero y su naturaleza.

Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

SECCIÓN III DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

Artículo 45

- 1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:
 - a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El comprador 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 comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el arbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 46

- 1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

- 2) Si las mercaderías no fueren 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 de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.
- 3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 47

- 1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
- 2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 48

- 1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador

inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

- 2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
- 3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.
- 4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 49

- 1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:
 - a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o
 - b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.
- 2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar

resuelto el contrato si no lo hace:

- a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega; o
- b) en caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:
 - i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;
 - ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o
 - iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2) del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

Artículo 51

- 1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

- 2) El comprador podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

Artículo 52

- 1) Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.
- 2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar el recibo de la cantidad excedente. Si el comprador acepta el recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

CAPÍTULO III OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCIÓN I PAGO DEL PRECIO

Artículo 54

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

Artículo 55

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

Artículo 56

Cuando al precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

Artículo 57

- 1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:
 - a) en el establecimiento del vendedor; o
 - b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.
- 2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

Artículo 58

- 1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.
- 2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías, o los correspondientes documentos representativos no se pon-

drán en poder del comprador mas que contra el pago del precio.

- 3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

SECCIÓN II RECEPCIÓN

Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) en hacerse cargo de las mercaderías.

SECCIÓN III DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR

Artículo 61

- 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.

Artículo 62

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 63

- 1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.
- 2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 64

- 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 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.

Artículo 65

- 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 per-

juicio 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.

CAPÍTULO IV TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Artículo 67

- 1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

- 2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

Artículo 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

Artículo 69

- 1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.
- 2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.
- 3) Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se

considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

CAPÍTULO V DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

SECCIÓN I INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATOS CON ENTREGAS SUCESIVAS

Artículo 71

- 1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:
 - a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
 - b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

- 2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan

en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

- 3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

Artículo 72

- 1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.
- 2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.
- 3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

Artículo 73

- 1) En los contratos que estipulen entrega 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.

SECCIÓN II INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS

Artículo 74

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 podría 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.

Artículo 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.

Artículo 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 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 la diferencia de costo del transporte de las mercaderías.

Artículo 77

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.

SECCIÓN III INTERESES

Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicios de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

SECCIÓN IV EXONERACIÓN

Artículo 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 aplicarán 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 cumplirlos. 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 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.

Artículo 80

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 aquella.

SECCIÓN V EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN

Artículo 81

- 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.
- 2) La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podría 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.

Artículo 82

- 1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.
- 2) El párrafo precedente no se aplicará:
 - a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de este;
 - b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o
 - c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

Artículo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, conforme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

Artículo 84

- 1) El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá

abonar también los intereses correspondientes, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

- 2) El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:
 - a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas;
o
 - b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

SECCION VI CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

Artículo 85

Si el comprador se demora en el 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.

Artículo 86

- 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.

Artículo 87

La parte que este obligada 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.

Artículo 88

- 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 obli-

gada 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.

PARTE IV

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 91

- 1) La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia sobre los Contratos de Compra-venta Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.

- 2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.
- 3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.
- 4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 92

- 1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.
- 2) Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

Artículo 93

- 1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá

modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

- 2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.
- 3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.
- 4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo 94

- 1) Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.
- 2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se apli-

cará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

- 3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención.

Artículo 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

Artículo 97

- 1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación

- cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.
- 2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.
 - 3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.
 - 4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.
 - 5) El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproca hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

Artículo 98

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

Artículo 99

- 1) La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.
- 2) Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención, salvo la Parte excluida, entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.
- 3) Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1° de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1° de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
- 4) Todo Estado parte de la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente

- Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
- 5) Todo estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, a aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
- 6) A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

Artículo 100

- 1) La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

- 2) La presente Convención se aplicará sólo a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo l) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo l) del artículo 1, o después de esa fecha.

Artículo 101

- 1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.
- 2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHA en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y rusos son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

BIBLIOGRAFIA

ABASCAL ZAMORA, J.M. "La compraventa internacional de mercaderías". *Financiero*, México D.F., mayo 1994.

ADAME GODARD, Jorge. *Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías*. México D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, 1991.

AGUIAR JUNIOR R.R. de A. "Convenção de Viena e a resolução do contrato por incumprimento". *Revista de informação legislativa*, Brasília, Senado Federal, Subsecretaría de Edições Técnicas, 1994.

AMATO P. "United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): the open price term and uniform application: an early interpretation by the Hungarian courts". *Journal of law and commerce*, Pittsburgh, Pa, University of Pittsburgh, 1993.

AUDIT, Bernard. *La compraventa internacional de mercaderías*. Buenos Aires, Zavalía, 1994.

- ALEGRIA, Héctor. "La desmaterialización de los títulos valores". *II Jornadas Internacionales de Derecho Mercantil*, Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, 1988.
- ARIAS-SCHEREIBER PEZET, Max. *Exégesis del Código Civil Peruano de 1984*. 2da. ed., Lima, Editorial San Jerónimo, 1989.
- BARRERA GRAF, Jorge. "La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio Comparativo". *Temas de Derecho Mercantil*, México D.F. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, n.79, 1983.
- BOGGIANO, Antonio. *Contratos internacionales*. Buenos Aires, Depalma, 1990.
- BONNELL, M.J., FARNSWORTH, E.A & RAJSKI, J. in M.J. Bonell et.:al. *Commentary on the International Sales Law the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano, Giuffré, 1987
- BORDA, Guillermo A. *Manual de Contratos*. 13a. ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1987.
- CAPPUCCIO, *Diritto del commercio internazionale*. (8.33), 1944.
- CARRASCOSA, Javier. *El contrato internacional*. Madrid, Civitas, 1992.
- CCI/UNCTAD. GATT. *Aspectos legales del comercio exterior*. Ginebra, NN.UU, 1984.
- CHLOROS, A.G. "The doctrine of consideration and the reform of the law contract. A comparative analysis". *The International and Comparative Law Quarterly*, n. 17, 1978.
- DE CASTRO, Amílcar. *Direito Internacional Privado*. 3a. ed., Río de Janeiro, Forense, 1977.

- EHRENZWEIG, Albert. *Private International Law*, n. 56, 1972.
- ESPINA OTERO, Alberto & QUINTANA HURTADO, Alejandro. *Compraventa Internacional de Mercaderías*. Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1985.
- GARRIGUES, Joaquín. *Curso de Derecho Mercantil*. t.II, Madrid.
- GARRO, Alejandro & ZUPPI, Alberto. *Compraventa Internacional de Mercaderías*. Buenos Aires, Editorial La Rocca, 1990.
- GOLSDSCHMIDT, Werner. *Derecho internacional privado*. 5a.ed. Buenos Aires, Depalma, 1985.
- GRIGERA NAON, H. "Convention on contracts for the international sale of goods". *The transnational law for international commercial transactions. Studies in transnational economic law*, Amsterdam, Norbert Horn y Clive Schmitthoff, 1982.
- HONNOLD, J. *Uniform law for international sales*. Deventer, Netherlands, Kluwer, 1982.
- ILLESCAS ORTIZ R. "El derecho uniforme del comercio internacional: elementos de base". *Estudios de derecho mercantil en homenaje al profesor Manuel Broseta Pont*. Valencia, Tirant lo Blanch, 1995.
- INTERNATIONALES SCHIEDSGERICHT der Bundeskammer der gewerblichen, Wirtschaft-Wien; SCH-4366, 15 de junio de 1994.
- KAHN, P. "La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationales de marchandises". *Revue Internationale de Droit: Comparé*, París, Oct. - Dic., 1981.
- LAGARDE, P. "Le dépeçage dans le Droit International privées contrats". *Rev. Dir. Int. Pri. e Proc.*, París, 1973.

- LANDO, Olé. "The conflicts of law of contracts: general principles". *Recuel del cours de L'Academie de Droit International*, La Haya, t. 189, 1984.
- MICHIDA, Shinishiro. "Cancellation of Contract". *The American Journal of Comparative Law*, vol. 27, 1979.
- NARVAEZ G., José Ignacio. *Obligaciones y contratos mercantiles*. Santafé de Bogotá, Temis, 1990.
- OSTERLING PARODI, Felipe. "Inejecución de las obligaciones". *Biblioteca para leer el Código Civil*, vol. 1, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- PUENTE Y LAVALLE, Manuel de la. "La teoría del riesgo en el Código Civil de 1984". Fernando de Trazegnies Granda (Editor). *Para leer el Código Civil*, vol. I. Lima, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1988.
- . *Estudios del Contrato Privado*. T. I, Lima, Editorial Cultural Cuzco, S.A. 1983.
- REVOREDO, Delia. *El Código Civil: exposición de motivos y comentarios*. t. VI, 3a. ed., Lima, Grafotecnia Editores e Impresores, 1988.
- RODRIGUEZ R., Joaquín. *Derecho Mercantil*. t. I. México D.F., Porrúa, 1988.
- RYAN, L.M. "The Convention on Contracts for the International Sale of Goods: divergent interpretations". *Tulane journal of international and comparative law*, New Orleans, Tulane Law School 4: 99-118, 1995.
- SCHLESINGER, R. *Formation of the contract. A study of the common core of legal systems*. New York, Dobbs Ferry. 1968.

- SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Contratos de Comercio Internacional* 2a. ed., Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, 1991.
- "El Perú y la Convención de Viena sobre compraventa internacional". *Revista del Foro*, año LXXIX, n.2., Lima, jul-dic. 1991.
 - "El Perú y la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional". *Política Internacional*, Lima, Revista de la Academia Diplomática del Perú, oct-dic, 1992.
 - *Informe sobre la Convención de Viena del 11 de abril de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Positivo Peruano*. Lima, CIAC, marzo de 1996.
 - *Negociación y Contratación Internacional*. Asunción, Universidad Autónoma de Asunción, 1993.
 - "Cronación Contractual", en *Ius et Veritas*, Lima, año VII, n. 12, 1996.
- SIERRALTA RÍOS, Aníbal & BAPTISTA, Luiz Olavo. *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*, Lima, Academia Diplomática del Perú, 1992.
- SIQUEIROS, José Luis. "Contrato de compraventa internacional de mercaderías": *Boletín mexicano de derecho comparado*. México D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, enero-abril, 1995.
- SOARES, María Angela Bento & RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Coimbra, Livraria Almedina, 1986.
- THIEFFR & GRANIER. *La venta internationale*. París, CFCE, 1985.
- VENTURINI, S. *La reduction duprix de vente en cas de défaut ou de non - conformité de la chose: le code suisse des obligations et la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationales de marchandises*. Fribourg, Editions universitaires, 1994.
- ZERBINI, Eugenia Christina de Jesús. "A Convenção de Viena de 1980". *Contratos Internacionais*, Sao Paulo, Ed. Revista dos Tribunais, 1984.

WINSHIP, P. "Changing contract practices in the light of de United Nations Sales Convention: a guide for practitioners". *International Lawyer*, Chicago, American Bar Association, 1995.

La compraventa internacional y el derecho peruano

Se terminó de imprimir en el mes de setiembre de 1997,
en los talleres de Servicio Copias Gráficas S.A. (RUC: 10069912),
Jorge Chávez 1059 Lima 5, Perú.

PUBLICACIONES RECIENTES

Róger Rodríguez Iturri

El derecho a amar y el derecho a morir. 1997, 356 p.

Manuel M. Marzal

Historia de la Antropología Cultural. 1997, 576 p.

Otto Leidinger

Procesos Industriales. 1997, XIV p. 284 p.

Ana María Lorandi

De quimeras, rebeliones y utopías. 1997, 220 p.

Alicia del Águila

Callejones y mansiones. 1997, 176 p.

Rogelio Llerena

Código de Ética Judicial. 1997, 108 p.

Nelson Manrique

La sociedad virtual y otros ensayos. 1997, 282 p.

Jorge Marccone

La oralidad escrita. 1997, 294 p.

Carlos Ramos Núñez

El código napoleónico. 1997, 408 p.

"En esta valiosa obra se estudia la Convención desde el punto de vista del pensamiento jurídico latinoamericano y se considera con razón que merece la adhesión de los Estados de América Latina... Por mi parte, me sumo sin reservas a esta conclusión".

Gerold Herrmann

Secretario

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

"Al cabo de un análisis detenido de la Convención, ... el autor concluye que la reglamentación en ella contenida es compatible con los diversos sistemas jurídicos..."

Eduardo Jiménez de Aréchaga

ex Presidente de la Corte Internacional de Justicia de la Haya

"Este trabajo analítico, sin precedentes en la doctrina nacional, facilitará sin duda que el Perú pueda ratificar en breve la señalada Convención..."

Humberto Medrano Cornejo

Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú

"...analiza la institución jurídica más importante en el desarrollo del comercio internacional: la venta internacional... haciendo un recorrido a través de los Códigos Civiles y Comerciales de los países de América Latina..."

Revue Internationale de Droit - Comparé

Bulletin de la Societé de Legislation Comparée

El autor es formado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de Postgrado y de especialización en comercio internacional en universidades del exterior. Ha sido funcionario de la Organización de Estados Americanos (OEA) y es asesor externo de otros organismos internacionales. Profesor Honorario de la Universidad Autónoma de Asunción (Paraguay) y la Universidad Católica (Argentina). Profesor visitante de la Fundación Getulio Vargas (Rio de Janeiro), Universidad Tadeo Lozano (Santafé de Bogotá) y Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (Buenos Aires). Primer Director del Postgrado en Comercio Internacional de la Universidad C. Mendes (Rio de Janeiro)

Ha representado al Perú en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho

Mercantil Internacional (CNUDMI) y en las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP).

Sus libros han sido editados en Asunción (*Negociación y Contratación Internacional*), Buenos Aires (*Joint Venture Internacional*) Santafé de Bogotá (*Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*, 3ra. ed.), y en Lima (*Introducción a la Juseconomía, Contratos de Comercio Internacional, Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional y Joint Venture Internacional* 2da. ed.). Próximamente se editarán *Crédito Documentario* (Lima) y *Compraventa Internacional y Cobertura de Riesgos* (Buenos Aires).

Es profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y de la Universidad de Lima. Presidente del Centro Internacional de Administración y Comercio.