

La Convención de Viena Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio Comparativo *

JORGE BARRERA GRAF

Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas y profesor de Derecho Mercantil en la UNAM y de Sociedades Mercantiles en la UIA.

SUMARIO: 1. Regulación interna y externa de la compraventa. 2. Reglas sobre la formación de los contratos. 3. Obligaciones del vendedor. 4. Obligaciones del comprador. 5. Acciones por incumplimiento del contrato. 6. Efectos de la rescisión y del cumplimiento forzado. 7. Transmisión de riesgos. 8. Conservación de la cosa.

1. REGULACION INTERNA Y EXTERNA DE LA COMPRAVENTA

AUNQUE LOS ordenamientos internacional e interno se apliquen al mismo contrato de compraventa, difieren sustancialmente en cuanto que la Convención, por una parte, sólo cubre compraventas internacionales y exclusivamente de mercancías (y no a toda clase de éstas), y por otra parte, sólo se refiere a algunos aspectos de dicho contrato; en tanto que las normas del derecho mexicano regulan a la compraventa en general, de toda clase de bienes y respecto a todos los contratos de tal naturaleza, con independencia del lugar de su celebración (es decir, si son nacionales o internacionales), y respecto a todas las materias y relaciones propias de tal negocio.

* Conferencia pronunciada por el autor en los cursos de Derecho Corporativo, el día 27 de octubre de 1981 en la UIA.

Desde otro punto de vista, en tanto que la Convención no distingue entre la compraventa civil y la mercantil (art. 1, inciso 3), nuestro derecho sí lo hace, y reserva a cada una de las Entidades de la Federación (a sus respectivos Códigos Civiles) la reglamentación de la compraventa de ese carácter, y a la legislación mercantil la venta comercial (Código de Comercio —C. Co.— y otras leyes, como la de Navegación y Comercio Marítimo —L.N. y C.M.— y la de Protección al Consumidor —L.P.C.).

Se da, pues, entre nosotros, el fenómeno de la multiplicidad de fuentes legislativas, ya que, por una parte, existen 32 Códigos Civiles que reglamentan los contratos de venta, independientemente de que éstas sean nacionales o internacionales; Códigos que resulten o pueden resultar supletoriamente aplicables en relación con las compraventas mercantiles (cuando las leyes comerciales que las rigen contengan lagunas); y por otra parte, existen varias leyes mercantiles que se aplican al contrato (C. Co., arts. 371 al 387), o a ciertos aspectos o características de éste como sucede con las compraventas marítimas reguladas en la L.N. y C.M. (arts. 210 al 221).

Esta multiplicidad de leyes plantea problemas muy graves, en cuanto a la determinación de la ley interna supletoriamente aplicable (Código Civil Local, o Código Civil del D. F.; en adelante citado como C. Civ.), y respecto a la naturaleza civil o comercial del contrato que se celebre; si este carácter se puede predicar de las dos partes que intervienen, como en las compraventas al consumo, o sólo en relación a una de ellas; es decir, que se trate de un contrato mercantil para una de las partes y civil para la otra. Estas cuestiones son muy complejas y para su solución intervienen distintos factores, como la ley aplicable (Código de Comercio o Ley de Protección al Consumidor); el objeto del contrato (v.gr., si se trata de cosas de comercio como los títulosvalor), las partes que intervienen (si son empresarios, bancos, etc.), e incluso la finalidad del acto (si es o no especulativo, si se trata de una explotación de una empresa, etc.). Para los comerciantes, y quienes con ellos contratan, la multiplicidad de leyes es fuente de incertidumbres y de dudas, ya que ignoran las disposiciones aplicables a sus relaciones jurídicas, y la protección que la ley les otorgue.

Por otra parte, tanto el C. Co. de 1890, como el C. Civ. del D. F. de 1928 (y todos los de los Estados que en mayor o menor medida lo han copiado), son viejos y están llenos de lagunas, en relación con un contrato tan importante como el de compraventa, que en los últimos años se ha desarrollado enormemente, con el incremento del comercio nacio-

nal e internacional, y en virtud de los distintos intereses que en él se conjugan del Estado, de los consumidores, de los empresarios.

Ahora bien, parecería que agregar un nuevo ordenamiento, como es la Convención de Viena (al ser ratificada por el Gobierno mexicano), a los varios que ya existen, significaría aumentar la confusión y propiciar la incertidumbre y la falta de seguridad. No sería así, sin embargo. La Convención sólo se refiere al comercio internacional, campo en el que, consecuentemente, dejaría de aplicarse el derecho interno. En éste subsistirá la actual situación confusa y casi caótica, mientras que nuestro legislador federal no se decida a poner orden y preparar en esa materia (como tendrá que hacerlo en muchas de las del derecho mercantil) nuevas leyes que atiendan las necesidades actuales. Si tal hace, habría en el futuro una ley moderna aplicable a los contratos internos, y otra (la Convención) a los de carácter internacional.

Además, dada la dispersión, la insuficiencia y la vetustez¹ de casi todas las disposiciones de nuestro derecho, que rigen al contrato de venta, un texto moderno, técnico, amplio como es el de la Convención, puede incluso servir de modelo de algunas de las instituciones que comprende, para la preparación de leyes internas. Así ha sucedido con el Anteproyecto de Ley Federal de Abastos, que reproduce en gran medida el capítulo de dicha Convención, sobre la formación de los contratos.

Por estas razones, nuestros legisladores deben proceder a la ratificación de la Convención. Para justificar la importancia y la conveniencia de tal decisión, procederemos a la comparación de ella con nuestras leyes, siquiera sea en forma breve y compendiada, a efecto de resaltar en éstas sus defectos y omisiones, y en la Convención, los méritos y la consideración especial de problemas y de situaciones que al plantearse en el tráfico internacional protegen mejor los intereses de nuestro comercio con el exterior, y ofrecen reglas precisas para prevenir y solucionar conflictos.

2. REGLAS SOBRE LA FORMACION DE LOS CONTRATOS

La legislación nacional, tanto civil² como mercantil, acusa una gran pobreza, respecto a la regulación de esta materia. Además, contiene

¹ Vieja es la legislación comercial y aún la civil, porque se basan en textos antiguos: nuestro Código de Comercio, en sus homónimos, español de 1829 y francés de 1808; y el Código Civil de 1928, en el de 1884 que, a su vez, copió muchas de las disposiciones del *Code Napoleon* de 1804.

² Sólo me refiero al C. Civ. D. F., tanto porque él ha sido copiado por los de

reglas distintas en cuanto al momento del perfeccionamiento de los contratos entre ausentes, ya que mientras para las compraventas civiles (art. 1807), "el contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación" (teoría de la recepción), las compraventas mercantiles (art. 80 C. Co.), quedan perfeccionadas desde que se contesta aceptando la propuesta (teoría de la emisión).³ Esta discrepancia resulta especialmente inconveniente tratándose de los llamados contratos mixtos (civiles para una de las partes —el comprador más frecuentemente— y comerciales para la otra), los cuales no son totalmente ajenos al comercio internacional.

La regla del perfeccionamiento del contrato en la Convención establece que éste "se celebra en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta" (art. 23); o sea, cuando "la indicación del asentimiento llegue al oferente" (teoría de la recepción), dentro del plazo que él haya fijado, o en su defecto, dentro de un plazo razonable, según las circunstancias del caso (art. 18 pfo. 2o.). Ahora bien, ese asentimiento, tanto puede consistir en una declaración (escrita o verbal), como en la ejecución de un acto por el destinatario (v.gr., pago del precio o embarque de las mercancías, art. 18 pfo. 3); pero nunca el mero silencio constituirá aceptación (art. 18 pfo. 1 in fine).

A diferencia de nuestro derecho, que es omiso, la Convención regula expresamente las siguientes hipótesis en cuanto al perfeccionamiento del contrato, todos los cuales son de fundamental importancia, pero sobre los que no puedo detenerme dado el carácter del presente estudio:

Primero. Requisitos y elementos de la oferta y de la aceptación, arts. 14 y 18; Segundo.—Obligatoriedad de la oferta desde el momento en que llega al destinatario, salvo que sea retirada antes o al mismo tiempo (art. 15); y obligatoriedad de la aceptación (que perfecciona el contrato), salvo, también, que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectivo (art. 22);⁴ Tercero.—Posibilidad de revocar la oferta (art. 16 pfo. 1); Cuarto.—Casos de irrevocabilidad de la oferta

los Estados, como por la extendida práctica, que considero infundada legalmente, de considerar que es el único supletorio de la legislación comercial.

³ Tanto el C. Civ., como el C. Co. (arts. 1811 y 80, respectivamente), conservan una regla notoriamente arcaica, en relación con la correspondencia telegráfica, a saber: que esta forma de manifestar la voluntad, sólo producirá obligación cuando las partes hubieran admitido ese medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones y signos convencionales que previamente hayan establecido.

(art. 16 pfo. 2); Quinto.—Validez de la aceptación cuando contenga cambios que no sean sustanciales respecto a los términos de la oferta, salvo que el oferente objete sin demora las discrepancias (art. 19); Sexto.—Vigencia de los plazos para aceptar según sean los medios de comunicación empleados (art. 20), y Séptimo.—Casos de obligatoriedad de aceptaciones tardías (art. 21).

3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El art. 2283 del C. Civ., impone tres obligaciones fundamentales al vendedor, entregar la cosa, garantizar su calidad, y responder por la evicción, el C. Co. también se refiere a dichas obligaciones, no siempre en forma expresa o directa, en los arts. 379, 383, y 384.

En relación con las compraventas marítimas, la L.N. y C.M. de 1963, agrega como obligación del vendedor la remisión al comprador de los títulos representativos de la mercancía y de los "demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos" (art. 210). Finalmente, la L.P.C., respecto a las operaciones que regula, o sea, actividades de producción, distribución o comercialización de bienes o prestación de servicios a consumidores (art. 2o.), establece una serie de obligaciones de publicidad y de garantía a cargo del vendedor, tendientes a proteger los intereses de aquéllos (art. 5o. y s. y 11 y s.). A tales obligaciones no me referiré por su carácter especial.⁵

La Convención, a su vez, establece tres obligaciones a cargo del vendedor; entrega de la mercancía, de los documentos relacionados con ella, y transmisión de su propiedad. Entraré ahora al análisis de cada una.

Primero. En relación con la entrega de la cosa, en forma expresa detallada y sistemática, la Convención regula los siguientes hechos, a diferencia de nuestra legislación que en algunos casos es omisa, en otros incompleta, y en otros más contiene reglas dispersas y poco satisfactorias respecto al comercio internacional:

⁴ El art. 1808, C. Civ., sólo permite el retiro de la oferta y de la aceptación, si una de ellas es anterior a la recepción de la otra.

⁵ Por lo demás, la Convención excluye de su aplicación a esas ventas al consumo, según dispone el art. 2 inciso a).

a) *Lugar de entrega*

Que será el establecimiento que tenga el vendedor en el momento de la celebración del contrato (art. 31 inc. c), con las siguientes excepciones: que otro lugar se indique en el contrato (ex-arts. 6 y 30); que éste implique un transporte, en cuyo caso la cosa debe entregarse al porteador; o en fin, que se trate de una mercancía indeterminada, de un género, o de una cosa que haya de producirse en el futuro, en cuyos supuestos, el lugar de entrega es aquel en que ella se encuentre [art. 31 incisos a) y b)].

En nuestro derecho civil, la única regla en materia de compraventas es la del art. 2291 del C. Civ., según la cual, cuando no se estipula en el contrato el lugar de entrega, ésta se efectúa donde la cosa se encontrara en la época en que se vendió. Otra disposición contiene el Código respecto al pago y cumplimiento de obligaciones en general; la del art. 2082, que para el supuesto anterior de que el contrato no indique el lugar de entrega, establece que debe hacerse en el domicilio del deudor, salvo que "lo contrario se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la Ley". Se trata, como se ve, de dos principios diferentes, el lugar en que se vendió la cosa, según la primera norma; el domicilio del deudor en el segundo caso. Debe prevalecer la regla especialmente aplicable al contrato de compraventa, que es la del art. 2291, sobre la regla general en materia de obligaciones del art. 2082; pero ambas, más aquélla que ésta, resultan ambiguas e inconvenientes para el tráfico internacional.

Tratándose de compraventas mercantiles y no civiles, como sería la inmensa mayoría de las internacionales, el art. 86 del C. Co. indica que a falta de pago, la obligación debe cumplirse en el lugar que según la naturaleza del negocio, o de la intención de las partes, deba considerarse el adecuado al efecto, ya sea por consentimiento de aquéllas (!), o bien por arbitrio judicial; principio éste que en lugar de solucionar cualquier problema lo dificulta y lo vuelve más confuso.

Por último, respecto a las compraventas marítimas, la L.N. y C.M. recoge principios adoptados en el comercio internacional (en los llamados INCOTERMS) respecto a ventas LAB ó FOB, art. 213,⁶ LAB

⁶ "La cosa vendida debe entregarse... a bordo del buque en el lugar y tiempo convenidos".

ó FAS (art. 215),⁷ y la CSF ó CIF (art. 217 fr. I y 218).⁸ Estos principios y su regulación a base de usos y prácticas internacionales y uniformes, se reconocen en la Convención, pero no se regulan específicamente (arts. 7, 9 y 22 pfo. 2).

b) *Fecha de entrega*

En primer lugar, como siempre, rige el pacto según la Convención (y nuestro derecho, C. Civ., art. 2079 y C. Co. art. 86); si éste es omiso, la entrega debe hacerse "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato" (art. 33).

Ni el C. Civ., ni el de Comercio, al reglamentar la compraventa, establecen regla alguna en caso de silencio del contrato; sí la fijan al tratar, el C. Civ. del "cumplimiento de obligaciones" y el C. Co. de los "contratos mercantiles en general". Aquél, dice que el pago (entrega de la cosa) "no podrá exigirlo (el acreedor) sino después de los treinta días siguientes a la interpelación que se le haga (art. 2080); la regla del C. Co. es distinta: la obligación de entrega será exigible "a los diez días después de contraída, si sólo produjere acción ordinaria y al día inmediato si llevare aparejada ejecución (art. 83)". Los dos principios resultan impropios, obviamente, de compraventas entre países distintos. En cambio, la regla de la Convención, aunque introduce el concepto de *lo razonable*, un tanto subjetivo y poco explorado entre nosotros, es flexible, en cuanto que puede ser aplicado a las diferentes clases de compraventa que se celebren y a circunstancias variables en los distintos casos.

c) *Cosa que debe entregarse*

El vendedor deberá entregar una mercadería que sea conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato y que esté envasada o embalada de la manera estipulada en él, según preceptúa el art. 35 párrafo 1 de la Convención. Así pues, la conformidad de la cosa, de acuerdo con este Ordenamiento, es una obligación a cargo del vendedor, que deriva de su obligación de entrega.

El mismo precepto de la Convención enumera los casos en que se cumple con la obligación de entregar la mercancía de conformidad con

7 "...El vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle al costado del buque..."

8 La correcta interpretación de estas normas conduce a aplicar la regla del art. 213 que indica en la nota 1.

el contrato, salvo pacto en contrario; a saber: 1) cuando la cosa sea “apta para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo”; 2) cuando se “preste a cualquier uso especial que se haya hecho saber al vendedor al momento de la celebración del contrato”; 3) que tenga las calidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador, y 4) que esté empacada de la manera acostumbrada para la mercancía de que se trate.

A la obligación del vendedor de entregar la mercancía conforme a la cantidad, calidad y tipo pactado, corresponde el derecho del comprador de examinarla (art. 38 de la Convención); y a su vez, su obligación de poner en conocimiento del vendedor las faltas de conformidad dentro de un plazo razonable, a partir de su descubrimiento, pero no después de dos años contados a partir de la fecha de entrega; a menos que se le haya convenido un periodo distinto de garantía (art. 39).

Por otra parte, la cosa que debe entregar el vendedor, debe estar libre de cualesquier derechos o pretensiones de tercero, salvo los que estén basados en la propiedad industrial o intelectual (art. 39); y aun libre de éstos, cuando esos derechos y pretensiones debieran haber sido conocidos por el vendedor al celebrarse el contrato (arts. 41 y 42).

¿Cómo regula nuestro derecho estos principios?

Que la cosa objeto del contrato sea conforme al pacto, no se establece como una obligación expresa del vendedor.—Se desprende, de acuerdo con nuestra tradición, de la fr. II del art. 2283 C. Civ., cuando fija la obligación de “garantizar las calidades de la cosa”; y en la legislación mercantil, pudiera desprenderse de una interpretación análoga del párrafo segundo del art. 373 C. Co., que para el caso “de desavenencia entre los contratantes”, en las compraventas sobre muestras o calidades, ordena que dos o tres comerciantes resuelvan sobre la conformidad e inconvención de las mercancías.—Por último, en la L.P.C. dicha obligación deriva, también indirectamente, de la responsabilidad por incumplimiento del contrato en que incurre el vendedor en los distintos supuestos de los arts. 31 y 32.

La obligación de garantía entre nosotros, como en el derecho continental europeo, protege contra defectos de calidad, cantidad y tipo; por vicios ocultos; por transmisión de una cosa distinta —*aliud pro alio*—; por falta de adecuación de la cosa en el caso de ventas de géneros; así como al fijar el deber de saneamiento en los casos de evicción; o sea, que en nuestro sistema, la obligación de garantía a cargo del vendedor comprende las distintas hipótesis que en la Convención se cubren a través de la obligación general de que la cosa sea con-

forme a lo pactado o a la finalidad a que esté destinada. La diferencia principal entre ambos sistemas estriba en que mientras en la Convención, la materia está sistematizada, en el derecho positivo mexicano se halla dispersa en distintas leyes y en diferentes partes del C. Co.

Nuestro sistema, por otra parte, tiene omisiones y deficiencias en materias que la Convención regula mejor, como son los casos de que la conformidad se refiera a que la cosa deba estar envasada o embalada en la forma que sea la habitual para la mercancía de que se trate (art. 35 pfo. 2, inciso d), lo que en el comercio internacional actual es de gran importancia, sobre todo en el caso del transporte por contenedores; o que la cosa “sea apta para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo” [inciso a)]; y que la responsabilidad del vendedor por la conformidad se inicia desde que el comprador recibe la mercancía (art. 36 en relación con el art. 69), o ella se entregue a un porteador en casos en que la compraventa implique el transporte (art. 36 en relación con los arts. 67 y 68). El C. Civ. (art. 2288) establece que “el vendedor debe entregar la cosa en el estado en que se hallaba en el momento de perfeccionarse el contrato”; lo que es inadecuado, ya que si la compraventa se perfecciona por el mero acuerdo de voluntades (arts. 2248 y 2249), la calidad puede cambiar desde entonces hasta el momento en que el comprador la reciba, con lo que la garantía legal no cubre ese lapso.

En cuanto al principio de la Convención de que las mercancías sólo serán conforme al contrato si son aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo [inc. a) del pfo. 2, del art. 35], a menos de que ellas se presten a cualquier uso especial que en el momento del contrato se haya hecho saber al vendedor [inc. b)]; el Código Civil lo recoge, en materia de obligaciones, al regular el saneamiento, pero sólo respecto a “defectos ocultos de la cosa enajenada” que la hagan “impropia para los usos a que se la destinan, o, que disminuyan de tal modo este uso, que al haberlo conocido el adquirente, no hubiere hecho la adquisición o habría dado menor precio por la cosa” (art. 2142). Si el defecto no es oculto, parece que no se aplica la regla, y en consecuencia sería indiferente para el comprador que la mercancía no cumpla la finalidad que le es propia.

La L.P.C. —art. 33 fr. V—, extiende la garantía, en cuanto que no se limita a vicios ocultos,⁹ y sobre todo, en cuanto que impone

⁹ A esta hipótesis también se refiere aunque expresamente, un artículo anterior de esa Ley, el 31.

responsabilidad, no sólo al vendedor, sino también al fabricante (art. 34) —*responsabilidad del producto*— por “deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias”, que hagan que la cosa “no sea apta para el uso al cual está destinada”.

Por lo que toca al derecho del comprador de examinar la mercancía, ni el Código Civil ni la L.P.C., dicen nada. En el C. Co., la aplicación del art. 374 llevaría a establecer que cuando las mercancías no hayan sido vistas por el comprador (o sea, el caso más frecuente en las ventas internacionales entre ausentes), “el contrato no se tendrá por perfeccionado mientras el comprador no las examine y acepte”; lo que provoca que esas ventas siempre se consideren sujetas a una condición potestativa; a saber, que el comprador vea la cosa y la acepte. Como es obvio, este principio resulta inaplicable, como regla general, en el comercio internacional.

Ahora bien, en los tres Ordenamientos nuestros que se analizan, se concede al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos, o falta de adecuación de la cosa, dentro de distintos plazos, a saber:

1o. Para las ventas mercantiles reguladas en el C. Co., se fija un angustiosísimo plazo de cinco días, a partir del recibo de las mercancías por el comprador, para reclamar por faltas de calidad o cantidad (art. 383).

2o. Se fija un plazo de treinta días, en el mismo precepto, para reclamar por “vicios internos” de las mercancías, que también resulta excesivamente reducido.

3o. Para las compraventas acompañadas de un transporte marítimo, se señala un plazo igualmente reducido de ocho días, para hacer reclamaciones, no sólo por defectos de cantidad o calidad, sino inclusive por vicios ocultos, lo que resulta absurdo (art. 221 L.N. y C.M.).

4o. En la L.P.C., el plazo que se concede al comprador sólo es de dos meses (art. 34).

5o. Finalmente, en el Código Civil se fija un plazo de seis meses (art. 2149).

Las normas de nuestro derecho, contrastan con las de la Convención (art. 39), que, como ya dijimos, indican que el plazo debe ser el que resulte razonable, y que permiten que la reclamación se haga al vendedor dentro de los dos años contados a partir de la fecha de la entrega.

Tanto más criticables son las normas de nuestro derecho, cuanto que las dos leyes recientes, de 1963 y de 1976 (L.N. y C.M. y L.P.C.), sobre todo esta última que tiene una finalidad protectora, resultan ser

más restrictivas de los derechos del comprador, que la disposición del C. Civ. de 1928.

Segundo. En relación con la obligación del vendedor de *entregar documentos*, la Convención se refiere a ella en dos artículos, el 30 ya citado, según el cual el vendedor “deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella”; y el 34, que dispone que “si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería”, deberá hacerlo “en el momento, lugar y forma fijados en el contrato”.

En nuestro derecho, no existen disposiciones específicas sobre la obligación de entrega de documentos por parte del vendedor, salvo en la L.N. y C.M. para ciertos tipos de compraventas marítimas, como son, por supuesto, las ventas sobre documentos, así como las ventas CIF y las CF. Para la primera, el art. 210 dispone que “el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos”. Para los contratos CIF y CF, los arts. 217 frs. III y 220 exigen la presencia de la póliza de seguros en aquél y del conocimiento de embarque en ambos tipos.

En cualquier contrato de venta, se estará a lo pactado (arts. 372 C. Co. y 1796 C. Civ.), pero en ausencia de pacto, se acudirá al “uso o costumbre del país” (art. 1856 C. Civ.), o a “los usos”, tratándose de las compraventas marítimas;¹⁰ inclusive a los usos internacionales (arts. 113 párrafo segundo LIC, que aunque no se refiere expresamente a la compraventa sino a la apertura de crédito, como este contrato bancario se celebra frecuentemente con ocasión de ventas internacionales, los usos aludidos sí se entienden aplicables a las compraventas; y este es el caso de los INCOTERMS).

Por otra parte, cuando del contrato de compraventa forme parte la obligación del transporte (lo que es frecuente en el comercio internacional), al contrato siempre se acompaña la carta de porte (art. 583 C. Co.), y el conocimiento de embarque en el transporte marítimo (art. 168 L.N. y C.M.); en consecuencia, esos documentos, cuando menos, siempre acompañarán a la compraventa respectiva.

¹⁰ Por analogía, se deben aplicar los usos cualesquiera que sea el tipo de transporte (aéreo, terrestre), e independientemente de que se trate de operaciones nacionales o internacionales.

Tercero. Por lo que concierne a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la mercancía objeto del contrato, la Convención (art. 308), a diferencia de nuestro derecho basado en la tradición francesa,¹¹ considera dicha transmisión, no como elemento propio y esencial de la compraventa, sino como uno de sus efectos, como un deber a cargo de una de las partes. Lo mismo, quizás, podría sostenerse entre nosotros con base en el artículo 2248 C. Civ., que se refiere a la obligación del vendedor “de transferir la propiedad de una cosa”, que se agregaría a las que enumera el art. 2283, y que permitiría la venta de la cosa ajena (pese a la tajante disposición del art. 2270, que la sanciona con nulidad), cuando el vendedor se obligue a adquirirla posteriormente, y a transmitir entonces la propiedad al comprador (arts. 2271 C. Civ., aunque esta norma habla de revalidación del contrato).

Ahora bien, si es verdad que la Convención señala la transmisión de la propiedad como una de las obligaciones del vendedor, también lo es que en ninguna parte se refiere a ésta en forma especial, ya que, inclusive, en el art. 4 inc. b) dispone que, salvo disposición expresa en contrario, la Convención no se aplica, “a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas”. Esta disposición, para no ser contradictoria con lo dispuesto en el art. 30, debe matizarse. Si se aplicaría la Convención, y concretamente lo dispuesto en la Sección correspondiente a “derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor” (art. 45 y siguientes), en cuanto que éste dejara de cumplir su obligación de transmitir la propiedad de la cosa; es decir, en ese caso, corresponderían al comprador las acciones de cumplimiento o de rescisión, y la indemnización de daños y perjuicios. El alcance de dicho artículo 4 de la Convención es que ella no resuelve, ni se interesa en resolver, quién sea el verdadero dueño y cuáles sean sus acciones, reivindicatorias, de separación en casos de quiebra, etc., que le correspondan.

4. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

La única obligación que en forma expresa impone el C. Civ. al comprador es “pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos” (art. 2293). La Convención, en cambio, agrega la obliga-

¹¹ La transmisión opera de pleno derecho, salvo que se trate de géneros de cosas no individualizadas; Cfr. Planiol, *Traité élémentaire de Droit Civil*, 2a. ed., París, 1947, t. II, n. 2440, p. 757.

ción de “proceder a la recepción (de la cosa) en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención” (art. 53).

Primero. Esta obligación de recibir la cosa, que podría considerarse como una carga (*onere*) de la que depende la obligación correlativa de entrega por parte del vendedor, puede inferirse, como pasa en relación con la obligación de conformidad de la cosa objeto del contrato, de algunas disposiciones del C. Civ. y del C. Co., como la contraprestación del derecho del vendedor de entregar la cosa y de recibir el pago del precio; pero también, como en el caso de la conformidad, las disposiciones relativas a la recepción no son claras y completas, ni siempre se refieren a la compraventa.

El art. 2292 C. Civ., es el más amplio; si el comprador se constituye en mora de recibir (*mora accipiendi*), el vendedor puede depositar la cosa, a cargo de aquél.¹² Como es obvio, si incurre en mora por no recibir, es que tiene la obligación de recibir. En el C. Co., el art. 85 dispone que, “los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán: I. En los contratos que tuvieren señalado plazo para su cumplimiento por voluntad de las partes o por la ley, al día siguiente de su vencimiento...”¹³

Los arts. 85 fr. II C. Co., y 2098, C. Civ., para el mismo supuesto de incumplimiento del comprador a que alude el art. 2292, facultan al vendedor a consignar judicial o extrajudicialmente la cosa, a costa de aquél.¹⁴

La obligación del comprador de recibir la cosa también deriva en derecho mexicano del art. 2012, C. Civ., interpretado *a contrario*: si el acreedor —o sea, el comprador— de cosa cierta no puede ser

¹² Otros casos de mora, derivan de los artículos 2078, 2079 y 2080 C. Civ., para el derecho italiano en el que si existe una norma expresa, el art. 2206, Cfr., Greco Paolo y Cottino Gastone, *Della vendita*, arts. 1470-1547, en el *Commentario del Codice Civile*, de Scialoja y Branca, Roma, 1966, p. 270 y s.

¹³ El art. 2900 del C. Civ. de 1884 concedía el derecho de rescindir el contrato, cuando el comprador, antes de vencerse el término fijado para la entrega de la cosa, no se ha presentado a recibirla...” Cfr., Rojina Villegas, *Compendio de Derecho Civil*, vol. IV, México, 1962, p. 138.

¹⁴ Cfr., Rojina Villegas, p. 137. En el derecho francés, véase Planiol.—Ripert, II, números 2457 y 2458, con el análisis del art. 1264 *Code Napoleon* equivalente a los nuestros; y del art. 1657, que no tiene equivalencia en nuestro derecho, y que establece que si el objeto del contrato consiste en mercancías, la resolución opera de pleno derecho, a favor del vendedor, después de expirar el plazo previsto para que el comprador las retire.

obligado a recibir otra cosa distinta; si lo puede, es decir, si está obligado a recibir la cosa objeto del contrato.

Ahora bien, tanto para las compraventas civiles como para las mercantiles, se dispone que el contratante que cumple, tendrá la acción de rescisión o de cumplimiento, más el pago de daños y perjuicios, en contra de quien incurra en incumplimiento (arts. 1949 C. Civ. y 376 C. Co.); en cualquier incumplimiento, según este último, y en cualquiera, menos el de la falta de pago del precio de bienes muebles, según una norma del C. Civ., sobre la que regresaré en seguida (art. 1951). (Cfr. *Infra* n. 5).

La Convención, como después se verá con mayor amplitud, regula en forma especial la obligación de conservar las mercaderías (arts. 85 a 88), tanto en el caso de que el comprador se niegue o se demore en recibirlas, como cuando las reciba, pero tenga la intención de rechazarlas.

Segundo. En relación con la obligación del *pago del precio*, la Convención regula en distintos preceptos el modo de hacerlo, su determinación, el lugar y el tiempo de realizarlo. Indiquemos brevemente cada supuesto y comparemos las reglas con las de nuestro derecho positivo.

a) En cuanto al *modo*, el art. 54 de la Convención establece que esta obligación comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades para que se pueda efectuar el pago, las cuales se requieran por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes.¹⁵

En nuestro sistema, el art. 2078 C. Civ., si bien sólo parece referirse a la cuantía —pago total o en abonos—, sienta el principio: “el pago deberá hacerse del modo que se hubiere pactado”; y los arts. 380 C. Co., y 2255 C. Civ., igualmente indican que el precio debe pagarse en los términos convenidos (i.e., de la manera que se haya convenido); por otra parte, existen principios generales que se aplicarían con los mismos efectos de la Convención. Se trata de los arts. 78 y 372 C. Co., y 1796 y 1832 C. Civ., que establecen los principios tradicionales, de la autonomía de la voluntad de las partes para fijar el contenido de los contratos, salvo que existan disposiciones legales

¹⁵ La traducción a nuestro idioma de la Convención, no siempre es feliz. En las versiones inglesa y francesa, en este artículo se habla de “*formalities*” y “*formalités*”, en cambio, en la versión castellana de “*requisitos*”; término demasiado amplio e impreciso.

irrenunciabiles (art. 60. C. Civ.); y de la libertad de formalidades, a no ser que la ley las exija.

b) Por lo que se refiere a la *determinación del precio*, la Convención indica (art. 55), en una norma que fue muy debatida durante el proceso de su elaboración, que es muy discutible desde el punto de vista sustancial del contrato y cuya aplicación se presta a abusos, que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar el precio, ni estipular expresa o tácitamente 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 mercaderías semejantes vendidas en circunstancias similares en la rama comercial de que se trate.¹⁶

En nuestro derecho interno existe, como se acaba de indicar, el principio de que el precio debe ser el que se haya convenido entre las partes (arts. 380 C. Co. y 2078 y 2255 C. Civ.), y tratándose de ventas reguladas por la L.P.C., el "legalmente autorizado, o en su caso, el estipulado" (art. 30); pero nada se dice respecto a la hipótesis que prevé la Convención de que no se señale en el contrato.¹⁷ Por lo demás, si no determinado, el precio debe ser determinable en cuanto a su especie (art. 1825 C. Civ.), so pena de incurrir en la inexistencia del contrato por falta de objeto (art. 2224), o cuando menos en su nulidad (arts. 2225 y s.); pero el problema que se plantearía es si el criterio para su determinación puede ser cualquiera de aquellos a que se refiere el art. 54 de la Convención. Dudo mucho que así lo fuera, aunque su determinación no dependiere del arbitrio de ninguno de los contratantes, lo que sí está prohibido (art. 2254 C. Civ.), ni constituyera una mera ambigüedad del contrato, porque en este caso, los usos y las costumbres se tendrían en cuenta para interpretarlo (art. 1856 C. Civ.).

c) Por lo que toca *al lugar* en que debe hacerse el pago del precio, la Convención dispone que a falta de estipulación contractual, deberá hacerse en el establecimiento del vendedor, o en el lugar, en que se

¹⁶ La redacción de esta disposición es muy defectuosa, sobre todo en su versión castellana, porque en vez de referirse a mercancías del mismo tipo, o bien, de mercancías semejantes a las que hubieran sido objeto del contrato, habla de "such goods", "meme merchandise" y "tales mercaderías"; y obviamente, no tienen que ser, ni pueden ser las mismas, sino otras iguales o similares.

¹⁷ Tratándose también de la L.P.C., en las ventas a crédito (art. 20), y a domicilio —art. 47 inciso f)—, el precio siempre debe determinarse en el contrato; en cambio, en las ofertas públicas, puede sólo ser determinable, art. 15 *in fine*.

efectúe la entrega si la compraventa es “contra entrega de las mercaderías o de documentos” (art. 57).

Entre nosotros, rige también el pacto, pero a falta de éste, el principio es que el pago se haga en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa (arts. 2284 y 2084 C. Civ.); y dónde deba entregarse, dependerá de la clase de compraventa que se celebre, o del pacto nuevamente, y si éste es omiso, “el lugar en que se encontraba la cosa en la época en que se vendió” (art. 2291).¹⁸

ch) Finalmente, tratándose del *tiempo* en que debe pagarse, el principio de la Convención es que, salvo lo que se disponga contractualmente, se haga cuando el vendedor ponga la cosa o los documentos representativos de ella a disposición del comprador (art. 58 pfo. 1); pero se agrega (pfo. 3), que éste “no estará obligado a pagar, 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”.

En derecho mexicano, para contratos mercantiles, si no se fija término en el contrato, el pago debe hacerse dentro de los diez días después de contraídas, si, en caso de incumplimiento, sólo produjesen acción ordinaria, y el día inmediato si llevaran aparejada ejecución” (art. 83 C. Co.).¹⁹

Si la venta es contra documentos, el art. 210 L.N. y C.M. dispone que el comprador deberá hacer el pago contra la entrega de ellos, regla que corresponde a la de la Convención (art. 58 pfo. 1).

En las compraventas civiles, para el mismo supuesto de silencio del contrato, el pago se debe hacer dentro de los treinta días que sigan a una interpelación judicial o extrajudicial que se haga al comprador (art. 2080). La Convención, en cambio, tratándose de ventas entre ausentes y de carácter internacional, por razones obvias dispone que la obligación del pago no está sujeta a “ninguna clase de requerimientos, ni a ninguna formalidad por parte del vendedor” (art. 59).

¹⁸ En supra 3-I-a), págs. 8 y 9, me refiero a la regla distinta del art. 2082 C. Civ.)

¹⁹ ¿Cuándo una compraventa comercial lleva aparejada ejecución? Cuando se hubiera hecho en escritura pública o cuando la factura correspondiente hubiera sido firmada y reconocida judicialmente por el deudor (art. 1391 frs. II y VII C. Co.), o sea, por el comprador; estas son circunstancias difíciles de que operen en el comercio internacional.

5. ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Me referiré a las acciones que puedan ejercitar las dos partes del contrato y a las que sólo correspondan a una de ellas.

Primera. La Convención dedica la Sección III del Capítulo II al incumplimiento del contrato por el vendedor, arts. 45 al 48, y la misma Sección III del Capítulo III, en relación con el incumplimiento del comprador —arts. 61 a 65—. En ambos casos, se otorga a la víctima acción de cumplimiento, salvo que la contraparte “haya ejercido un derecho o acción incompatible con esa exigencia” (arts. 46 pfo. 1 y 62), o de rescisión si el incumplimiento es esencial [arts. 49 pfo. 1 inc. a) y 64 pfo. 1 inc. a)]; y permite (art. 72) la rescisión del contrato antes de la fecha de su ejecución, si entonces resulta claro que una de las partes va a incurrir en un cumplimiento esencial. En cualquiera de esos casos de rescisión o de cumplimiento forzado procede la acción de reparación por daños y perjuicios (art. 45 pfo. 1 inc. b) y pfo. 2 y art. 61 pfo. 1 inc. b) y pfo. 2). En ambos casos igualmente, se concede al comprador o al vendedor el derecho de “señalar un plazo suplementario de duración razonable para que su contraparte cumpla sus obligaciones (arts. 47 pfo. 1 y 63 pfo. 1), durante el cual, “a menos de que (la parte) haya recibido comunicación de que... no cumplirá lo que le incumbe... no podrá durante ese plazo ejercitar acción alguna por incumplimiento”, pero sí de daños y perjuicios por la demora en la ejecución” (arts. 47 pfo. 2 y 63 pfo. 2).²⁰

En nuestro derecho, tanto el C. Civ. (art. 1949), como el C. Co. (art. 376), conceden las mismas acciones de cumplimiento o de rescisión, y además, la de daños y perjuicios. La disposición civil agrega —lo que a mi juicio también es aplicable en materia comercial—, que se podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resulte imposible”.

Por otra parte, en tanto que el precepto del C. Co. está situado en la parte relativa al contrato de compraventa, el 1949 del Código Civil lo está en materia de obligaciones, lo que hace que se aplique a cualesquiera obligaciones recíprocas (bilaterales) como reza el precepto; sin embargo, el C. Civ. contiene otra disposición, el art. 2300,

²⁰ La identidad de soluciones que para el vendedor y el comprador ofrece la Convención en varias normas, respecto a diversas hipótesis, hace pensar que, desde un punto de vista técnico legislativo hubiera sido mejor que todas esas materias se hubieran comprendido en un solo apartado.

que expresamente otorga al vendedor la acción de rescisión por la falta de pago del precio. En consecuencia, mientras la acción rescisoria del vendedor se basaría en dicho art. 2300, la del comprador por la falta de entrega de la cosa en que incurriera el vendedor, se basaría en el art. 1949.

Segunda. Hay un artículo en el C. Civ. que niega la procedencia de la acción rescisoria tratándose de contratos cuyo objeto consista en bienes muebles; es el 1951. Según él, “respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos”. Y lo que para estas ventas se prevé (art. 2310 frs. II y III), no excluye la acción rescisoria, sino sólo su procedencia en contra de terceros de buena fe; o sea que la salvedad de aquella norma se da en función de éstos, de los terceros adquirentes de buena fe. Lo que pasa es que a nuestro legislador de 1928 se le olvidó agregar al texto de dicho art. 1951 esta indicación: “*contra terceros de buena fe*” la que, si se inserta en el texto, da sentido y congruencia al artículo: “Respecto de bienes muebles, no tendrá lugar la rescisión *contra terceros de buena fe*, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculta al comprador a pagar el precio en abonos”; y entonces la salvedad estriba en que conste la cláusula resolutoria en el contrato y que ésta se inscriba en el Registro Público (art. 2310 fr. II). Una interpretación literal del art. 1951 debe desecharse, porque iría en contra de los arts. 2300 y 1949 de la lógica y de toda nuestra tradición; el art. 1468 del C. Civ. de 1870, según el cual, “Respecto de bienes muebles, haya o no habido estipulación expresa, nunca tendrá lugar dicha resolución *contra el tercero que los adquirió de buena fe*”; y el art. 1352 del C. Civ. de 1884 que es copia de aquél.²¹

Tercera. En relación con dichas acciones de rescisión y de incumplimiento, la Convención prevé que si el comprador (art. 47), o el vendedor (art. 63), conceden a su contraparte que ha incumplido, un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones, salvo el pago de daños y perjuicios por la demora, no podrán durante ese plazo ejercitar “acción alguna” por incumplimiento del contrato, a menos que la parte que no cumple notifique a la parte

²¹ En el derecho español, la misma disposición existió en el C. Civ. de 1865, art. 1043, y existe en el vigente art. 1295 pfo. 2o. Sobre este punto, véase García Gollena, *Concordancias, motivos y comentarios del Código Civil Español*, concordado con la legislación vigente en la República Mexicana, México, 1879, t. III, p. 66.

inocente, que tampoco ejecutará el contrato en el nuevo plazo concedido.²²

En nuestro derecho no existe disposición semejante. Nada impide, sin embargo, a la parte que sufre el incumplimiento, el otorgar ese plazo suplementario, pero la falta de regulación de este supuesto puede plantear numerosos problemas en cuanto a plazos de garantía a cargo del vendedor, prescripción o caducidad del derecho de acción, causación de daños y perjuicios, pérdida o subsistencia de las acciones rescisorias o de cumplimiento por imposibilidad y por onerosidad que sobrevengan en dicho periodo suplementario, momento de transmisión de los riesgos cuando la cosa se pone a disposición del comprador dentro de tal periodo, etc.

Cuarta. En cambio, la regla de la Convención de que un Juez o un árbitro no pueda conceder a la parte que no cumple, plazos de gracia (arts. 45 pfo. 3 y 61 pfo. 3), sí está recogida en nuestro C. Co., aunque sólo para los contratos mercantiles (art. 84).

Quinta. Las acciones basadas en el incumplimiento no proceden, según la Convención (art. 71), cuando “resulte manifiesto que la otra parte no cumplirá con una parte sustancial de las obligaciones a su cargo, debido a que con posterioridad a la celebración del contrato hay “un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlos, o de su solvencia”; o bien, que exista un comportamiento de esta otra parte del que se infiera que no ejecutará el contrato. En estos casos, el art. 71 concede a cualquiera de las partes el derecho de diferir el cumplimiento (pfo. 1), o de oponerse el vendedor a que las mercancías se pongan a disposición del comprador, aun si ya se le hubieren expedido (pfo. 2) (*stoppage in transitu*), pero siempre que esa otra parte no otorgue garantías suficientes del cumplimiento (pfo. 3).

Tampoco da lugar la Convención a la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando éste se deba a una imposibilidad de cumplir que *razonablemente* no se hubiera podido prever, evitar o subsanar al celebrarse el contrato; en el concepto de que al desaparecer el impedimento desaparecería también esta causa de exoneración (art. 79).

²² La redacción de estas normas (arts. 47 pfo. 2 y 63, pfo. 2) de la Convención, es defectuosa, en cuanto que dicen que la parte que cumple, no podrá, durante un plazo, *ejercitar acción alguna por incumplimiento*, y al mismo tiempo conceden acción de daños y perjuicios por la demora de ejecución, que evidentemente es también una acción que deriva del incumplimiento.

El derecho mexicano solamente exime al vendedor de la obligación de entregar en el caso de insolvencia del comprador (art. 2287); y éste, a su vez, sólo está exento de la obligación de pagar el precio cuando "fuere perturbado en su posesión o derecho, o tuviere justo temor de serlo" (art. 2299); en ambos casos, la fianza que otorgue el *accipiens* hace exigible el cumplimiento. Si se trata de contratos pendientes de ejecución, y una de las partes cae en quiebra, o se le declara en suspensión de pagos, la otra parte "podrá suspender la ejecución hasta que el síndico cumpla o garantice el cumplimiento de la obligación" (art. 139 párrafo 3o. L.Q.).

Es de notarse que mientras la Convención usa el criterio de lo razonable para juzgar tanto las causas del diferimiento (art. 71 pfo. 1), como las de exoneración de responsabilidad (art. 79 pfo. 1), el C. Civ., que no cubre este caso de exoneración, sino sólo el de diferimiento, recurre al criterio de justicia (que el comprador tuviere justo temor de ser perturbado en la posesión o derecho sobre la cosa). En ambos casos —lo razonable y lo justo— no se trata de conceptos meramente subjetivos, sino que deben basarse en parámetros o estándares reales y objetivos. Por otra parte, la Convención es sencilla y muy amplia, porque aplica a las dos partes los mismos motivos para el diferimiento y la exoneración, y porque ellos no se limitan a la insolvencia del comprador en un caso y a la perturbación por el vendedor de la posesión del comprador, en el otro, sino que también comprenden el mero deterioro de la capacidad de cumplir, es decir, la imposibilidad real de la parte para cumplir el contrato (art. 71).

En lo que concierne al derecho del vendedor de no entregar al comprador los bienes que estén en curso de ruta (*stoppage in transitu*), adquiridos por éste y aún no pagados, nuestro sistema lo reconoce, pero sólo en caso de quiebra y de suspensión de pagos del comprador (art. 146 frs. I y II y 413 LQ); y tratándose, no ya de la compraventa sino del contrato de transporte, sin las restricciones que establece el pfo. 1 del art. 71 de la Convención (insolvencia, menoscabo de la capacidad de ejecutar, comportamiento del que se infiera la no ejecución), se otorga al cargador tal derecho, pero siempre que se le devuelva la carta de porte (art. 589 fr. I C. Co.), que permite disponer de la mercancía. La Convención, en cambio (como nuestra LQ), concede al vendedor el derecho de oponerse a la entrega de la cosa al comprador, incluso si éste es tenedor de un documento que le permita obtenerla; y a efecto de evitar daños a terceros de buena fe, a quienes se les transmitiera el derecho a la entrega por medio de la tradición

o del endoso del documento, la norma Convencional del mismo art. 71 pfo. 2, agrega que "este párrafo sólo concierne a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías; o sea, que no se aplica a derechos que pudieran tener los terceros.

Por lo que se refiere a la exoneración, la imposibilidad de cumplir no la prevé nuestro Código de manera especial; sería consecuencia de un principio general, *ad impossibilia nemo obligatur*, el cual sí tiene varias aplicaciones (v.gr. arts. 2111: "nadie está obligado al caso fortuito sino cuando ha dado causa o contribuido a él: 1968, 1943).

Sexta. La acción de rescisión en la Convención se basa en un incumplimiento que sea esencial (arts. 49-1-a y 64-1-a); es decir, que "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 ni hubiera habido razón para que previera tal resultado, y que una persona razonable de la misma condición no la hubiera previsto en igual situación";²³ en cambio, si el incumplimiento no fuera esencial, no provocaría rescisión, sino sólo la acción de cumplimiento y daños y perjuicios. La fórmula, que inclusive procede en contratos que establezcan entregas sucesivas de mercaderías (art. 78), es injusta y puede resultar inicua; favorece al que no cumple, porque sería a cargo de la parte inocente probar que aquél previó o tuvo razones para prever el perjuicio sustancial que éste habría de sufrir por el incumplimiento.

El derecho patrio, lamentablemente, no distingue si el incumplimiento es esencial o no; cualquiera que sea, e independientemente del daño o perjuicio que cause, daría lugar a la acción rescisoria, y por supuesto, a la de cumplimiento y en ambos casos a daños y perjuicios; y es también omiso respecto a los contratos de venta que establezcan entregas sucesivas, como sucede con el contrato del suministro. En contra de la acción de rescisión que se basara en un incumplimiento

²³ En la versión castellana, a diferencia de la francesa e inglesa, no se indica que la privación debe ser sustancial, o sea, de importancia. De cualquier manera, se trata de una definición confusa o misteriosa, del carácter esencial del incumplimiento; si el incumplimiento previó o se pudo prever el perjuicio y que él acarrearía una privación sustancial a su contraparte, su incumplimiento es esencial, y por tanto procede la acción rescisoria de la contraparte; pero si él mismo, es decir, quien viola el contrato, no hubiere previsto, ni hubiera tenido razones para prever el daño y su carácter sustancial, se priva a la otra parte —que por hipótesis es inocente y ajena a la posición del incumpliente— del derecho de rescisión, sin que se le conceda *indemnización* compensatoria alguna.

nimio o baladí, se podría oponer cuando más la excepción del dolo o mala fe del actor.

El derecho a la resolución del contrato se pierde para el comprador, según el art. 82 de la Convención, cuando le sea imposible restituir las mercaderías “en un estado sustancialmente idéntico, a aquél en que las hubiera recibido”, salvo que la imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión del propio comprador, que la mercancía haya perecido al ser examinada por el comprador; que se haya vendido, o en fin, que el comprador la haya consumido o transformado. En cambio, tiene derecho a reducir el precio —*actio quanti minoris*— si la mercancía no es conforme al contrato, a no ser que el vendedor subsane cualquier incumplimiento de sus obligaciones (art. 50).

En el derecho mexicano, sólo para el caso de ciertos vicios ocultos de la cosa, el C. Civ. concede al comprador el derecho de rescisión del contrato y pago de los gastos que hubiera hecho, o bien, el de rebajar una cantidad proporcionada del precio a juicio de peritos (art. 2144); y fija un breve plazo de prescripción de esas acciones, de seis meses, a partir de la entrega de la cosa (art. 2149). Por lo que se refiere a la restitución de la mercancía, se aplicaría el art. 465 del C.P.C. del D. F.; y tal vez de su interpretación se llegaron a admitir los temperamentos que para el ejercicio de la acción rescisoria prevé el art. 82 pfo. 2 de la Convención.

El art. 34 *in fine* de nuestra L.P.C. dispone que las acciones del consumidor (de daños y perjuicios, reparación gratuita del bien y cuando ello no sea posible, de su reposición; o de no ser posible ni la una ni la otra, la devolución de la cantidad pagada), no proceden, “si el producto ha sufrido un deterioro *esencial*, irreparable y grave por causas atribuibles al consumidor”.

6. EFECTOS DE LA RESCISIÓN Y DEL CUMPLIMIENTO FORZADO

Según el art. 81 pfo. 2 de la Convención en los contratos total o parcialmente cumplidos, la parte que cumple “podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado”, y “si las dos partes están obligadas a la restitución, ésta deberá realizarse simultáneamente”. El vendedor obligado a restituir el precio, deberá, además, pagar intereses desde la fecha del pago del precio (art.

84 pfo. 1),²⁴ pero el comprador deberá acreditarle el monto de los beneficios que haya obtenido por el uso o disposición de las mercancías (pfo. 2).²⁵

Por virtud de la acción de cumplimiento que se ejerce en contra del vendedor (art. 46 pfo. 1), cuando éste no entregue la cosa objeto del contrato, puede el comprador exigir el cumplimiento específico (*in natura*), pero ello siempre que la ley del tribunal que actúe permita la ejecución en especie.

La obligación de restitución en el derecho patrio la establece el art. 2107 C. Civ., cuando indica que la responsabilidad por incumplimiento, "además de *importar la devolución de la cosa o su precio*, o la de entrambos (en el caso que establece la Convención de que las dos partes estén obligadas a restituir), importará la reparación de los daños y la indemnización de los perjuicios".

En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener (que es el concepto de perjuicio entre nosotros, art. 2109 C. Civ.) por la otra parte como consecuencia del incumplimiento; pero, en forma muy importante establece que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla, en el momento de la celebración del contrato, hubiera o debiera haber previsto que causaría su incumplimiento "tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió tener conocimiento en dicho momento" (art. 74); o sea, que la indemnización cubre los daños realmente sufridos, siempre que no excedan de los previstos o previsibles por el reo, no por la víctima. Esta fórmula, que como otras de la Convención resultan difíciles de entender e inclusive de interpretar (lo mismo sucede con la del art. 84 a que acabamos de aludir), es insuficiente, porque no resuelve el problema de la causación, o cuando menos de la cuantificación de los daños y perjuicios, cuando la parte que no cumple no haya previsto ni pueda haber previsto el monto de la pérdida que sufriría su contraparte; y es de temerse que esta sea la situación normal en contratos internacionales en que cada

²⁴ La Convención no establece nada respecto a la cuantía de los intereses, por lo que para su determinación se debe acudir al derecho interno aplicable.

²⁵ Esta obligación del comprador está condicionada, a que debe restituir las mercancías o una parte de ellas; o bien, cuando tal restitución resulte imposible, o cuando sea imposible devolverlas en un estado sustancialmente igual a aquél en que las recibió, a que el comprador haya rescindido el contrato, o haya demandado la entrega de mercancías sustitutivas [pfo. 2 incisos a) y b)].

una de las partes desconoce las características del mercado extranjero de la otra parte, y los costos y los gastos en que ésta incurriría en ese supuesto de incumplimiento.

Respecto a este problema de la cuantía de los daños y perjuicios, el C. Civ. del D. F. dispone, para el caso de pérdidas y graves deterioros, que el dueño debe ser indemnizado “de todo el valor legítimo de la cosa” (art. 2112); que no es decir mucho, como tampoco lo que indica el art. 2113: “si el deterioro es menos grave, sólo el importe de éste se abonará al dueño al restituirse la cosa”; pero, el art. 2114 sí da una regla, de carácter objetivo, que está sujeta a la prueba que rinda quien sufrió el daño así como quien lo ocasionó: “el precio de la cosa será el que tendría al tiempo de ser devuelta al dueño”; y en cuanto al pago del precio, la regla es perfectamente clara, aunque completamente injusta en contra de la víctima: “los daños y perjuicios que resulten de la falta de cumplimiento no podrán exceder del interés legal, salvo convenio en contrario” (art. 2117 pfo. 2o.); y como ya se dijo, la ley civil establece un interés que en la actualidad resulta muy reducido del 9% anual (art. 2394 C. Civ.), si se trata de obligaciones civiles, y del 6% anual (art. 362 C. Co.), si son mercantiles.

Los artículos 75 y 76 de la Convención establecen otras dos reglas que no conoce nuestro derecho y a cuya solución sólo podríamos llegar a base del concepto legal de los daños (art. 2108) y de los perjuicios (art. 2109), pero siempre que unos y otros “sean consecuencia inmediata y directa del incumplimiento (como por hipótesis lo serían en el caso de los arts. 75 y 76 que citamos). Dichas reglas son las siguientes: primera, si después de la resolución del contrato, el comprador adquiere una mercancía sustitutiva; o de remplazo, o el vendedor revende la que se le restituyó; la parte que reclame los daños y perjuicios, además de la limitación prevista en el art. 74 antes referido, podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el estipulado en la operación sustitutiva, o de remplazo; segunda, si al resolverse el contrato existe un precio corriente de la mercancía, la parte que reclame daños y perjuicios, si no ha hecho aquella operación sustitutiva, podrá exigir la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente en el momento de la resolución.

7. TRASMISSION DEL RIESGO

Como ya decíamos, para la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador, en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa, perezca o sufra daños o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o de fuerza mayor, la Convención distingue las compraventas que impliquen transporte de la mercadería (arts. 67 y 68), de las que no lo impliquen (art. 69). En aquel caso, “si el vendedor no está 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 transporte al comprador” (art. 67 pfo. 1); en el segundo caso, la transmisión del riesgo al comprador se realiza “cuando éste se hace cargo de las mercaderías, o si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que... se pongan a su disposición” (art. 69 pfo. 1).

Nuestro C. Co., art. 377, para las compraventas mercantiles sienta la misma regla de este art. 69: “las pérdidas, daños y menoscabos, que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, *si ya le hubieran sido entregadas* real, jurídica o virtualmente, y si no... serán por cuenta del vendedor”. En cambio, para las compraventas civiles, la transmisión del riesgo es concomitante con la transmisión de la propiedad (arts. 2017 fr. V, y 2022), la cual opera por el acuerdo de voluntades (art. 2248), sin que se requiera la tradición de la cosa (art. 2249).

Por otra parte, cuando el contrato de compraventa va acompañado de documentos, el artículo 67 de la Convención, dispone que el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas... mediante los documentos de expedición...”; y el art. 68: “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 que acrediten el transporte”.

Entre nosotros, el principio del art. 68 de la Convención corresponde al 212 de la L.N. y C.M., que aunque sólo se refiere al transporte marítimo (en el que nació y al que se aplica casi exclusivamente el principio del *stoppage in transitu*, sin duda alguna que también se aplica al terrestre).

En cambio, el principio del art. 67 no está consagrado expresamente en derecho mexicano, y dado que los títulos representativos de las mercancías, como son el conocimiento de embarque y la carta de porte, conceden a su tenedor (que en el caso sería el vendedor, si

está autorizado a retenerlos) “el derecho exclusivo de disposición”; y sobre todo, dado que la reivindicación de la mercadería y cualquier “vínculo” sobre el derecho de disposición de ésta, requiere la tenencia de los títulos (arts. 19 y 20 LTOC) y la legitimación del tenedor, parecería que, contrariamente a la Convención, los riesgos no se transmiten al comprador, sino que quedan a cargo del vendedor mientras conserve aquéllas. Es dudoso que así sea, y en lo personal me inclino a pensar que sí habría transmisión de los riesgos al comprador, dado el supuesto de la norma de la Convención de que la retención de los títulos se deba a una autorización concedida por éste, pero, obviamente, es mejor un texto expreso que una interpretación cuestionable de nuestro sistema interno.

8. CONSERVACION DE LAS MERCANCIAS

Los arts. 85 a 88 del Ordenamiento internacional, que son los últimos que se refieren a la compraventa, regulan la obligación de las partes de atender en forma razonable a la conservación de la cosa, tanto en el caso de que el comprador se retarde en recibirla (art. 85), como en el caso de que después de recibida, tenga la intención de rechazarla por un supuesto incumplimiento del vendedor (art. 86); el art. 88 permite que la parte obligada a conservar la mercadería, la venda si la otra parte se ha demorado excesivamente en recibirla, o en pagar el precio, pero siempre que notifique a su contraparte, con antelación razonable su intención de vender; si las mercancías están sujetas a deterioros rápidos, o si su conservación entraña gastos excesivos, quien debe conservarla también debe “tomar medidas razonables para venderlas”. Del producto de la venta, “tendrá derecho a retener... una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta”.

En nuestro derecho, la obligación de conservar la cosa vendida, ya sea por parte del vendedor cuando el comprador “se demora en la recepción (art. 85), o por parte de éste, cuando el vendedor le envíe una mercancía que aquél rechaza (art. 86 pfo. 1), sólo se fija en el primer caso (o sea, respecto al vendedor) y ello en forma muy vaga e indirecta. En efecto, por una parte, los arts. 378 C. Co. y 2284 pfo. tercero C. Civ., indican que cuando “el comprador acepte que la cosa vendida quede a su disposición”, se tendrá por virtualmente recibido de ella y “sólo tendrá los derechos y obligaciones de un depositario”; o sea, “conservarla... según la reciba” (arts. 335 C. Co. y 2522 C.

Civ.); y por otra parte, el art. 2292, para el caso de mora de recibir por parte del comprador, obliga a pagarle al vendedor el “alquiler de bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, y el *vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa*”.

El C. Civ. dispone, como ya se precisó, que si el acreedor rehusa sin justa causa recibir la prestación debida, el deudor podrá liberarse de su obligación, haciendo consignación de la cosa (art. 2098), y si ésta se ha hecho legalmente, “todos los gastos serán de cuenta del acreedor” (2103). Ahora bien, sólo en el caso de que el depositario fuera un Almacén General, éste está facultado a vender y hasta a destruir la mercancía de que se trate, si se descompusiese en condiciones que puedan afectar la seguridad o la salubridad de los almacenes (art. 282 LTOC).