

# *Efectos de la devaluación del peso en los contratos de compraventa internacional*

JORGE ADAME GODDARD

---

*SUMARIO: I. Introducción. II. El comprador establecido en México que tiene problemas para pagar el precio convenido en moneda extranjera. A. El punto de vista del comprador. B. El punto de vista del vendedor. C. Posible solución general. III. El vendedor establecido en México que tiene problemas para entregar las mercancías. A. La posición del vendedor. B. La posición del comprador. C. Posible solución general.*

## **I. INTRODUCCIÓN**

---

El problema a tratar es los efectos que pueden darse respecto de las obligaciones y derechos entre un comprador y un vendedor de un contrato de compraventa internacional en el que una de las partes tiene su establecimiento en México, por causa de la devaluación de la moneda mexicana. Se analizará el problema considerando que la ley aplicable al contrato es la *Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*<sup>1</sup> y sin considerar los posibles acuerdos específicos que las partes hayan hecho respecto de las consecuencias que se derivarían de un suceso de esa naturaleza.

El caso que puede ser más frecuente es el del comprador establecido en México que, como resultado de la devaluación, tiene problemas para pagar el precio de mercancías convenido en moneda extranjera. Pero también cabe contemplar el caso

<sup>1</sup> Una explicación sistemática del régimen de la compraventa previsto en esta convención se encuentra en: ADAME GODDARD, J. *El contrato de compraventa internacional* (México UNAM-Mac Graw Hill 1994).

del vendedor establecido en México que tiene problemas para surtir mercancías que él iba a fabricar a partir de insumos cuyo precio debe pagar en moneda extranjera o mercancías que el debía previamente adquirir pagando un precio en moneda extranjera. En ambos casos, hace falta considerar los puntos de vista de las dos partes del contrato: el punto de vista de la parte que tiene problemas para cumplir su obligación, y el punto de vista de la otra parte que tiene inseguridad de que se cumplirá la obligación a la que tiene derecho.

## **II. EL COMPRADOR ESTABLECIDO EN MÉXICO QUE TIENE PROBLEMAS PARA PAGAR EL PRECIO CONVENIDO EN MONEDA EXTRANJERA**

---

El comprador con problemas de pago del precio convenido en moneda extranjera puede ser la situación que dé más problemas con motivo de la devaluación. En esa situación caben varios tipos de casos: el comprador que se comprometió a pagar el precio en moneda extranjera de mercancías que él va a comercializar en el mercado nacional vendiéndolas a un precio en pesos mexicanos; el comprador que requiere insumos o maquinaria para su empresa, por los cuales tenía previsto pagar una cantidad determinada que ahora, por causa de la devaluación, se ha incrementado en más de un cien por ciento; el comprador que ya había convenido una carta de crédito con el banco para pagarle al vendedor y está ahora aguardando que el vendedor entregue las mercancías, pero sabiendo que tendrá que pagarle al banco una cantidad mayor que la que tenía contemplada; o el comprador que ha adquirido insumos pagando un precio en moneda extranjera para producir mercancías que venderá en el mercado nacional, a precios en pesos, o que exportará a otros mercados.

Cada caso tiene sus propias particularidades y tendrá que resolverse específicamente, pero pueden darse, sin embargo, algunos criterios referidos a la situación típica (la que comprende rasgos comunes de todos los casos) que permitan orientar la solución de cada caso en particular. Para esto, es menester contemplar los puntos de vista del comprador y del vendedor.

### **A. El punto de vista del comprador**

---

En este caso, el comprador experimenta un aumento real del precio que puede hacer que el cumplimiento del contrato represente para él un perjuicio económico. La cuestión es la siguiente: ¿está el comprador jurídicamente obligado a cumplir el contrato en los términos pactados? Esta puede subdividirse en dos puntos: ¿sigue el comprador obligado a pagar el precio? o ¿tiene derecho el comprador a exigir una modificación de las condiciones pactadas en el contrato?

La *convención* no dispone en ningún artículo que alguna de las partes puedan resolver el contrato por causa de un acontecimiento imprevisto. No recogió la teoría de la “imprevisión” o de la frustración de las expectativas contractuales. Tampoco

contiene disposición alguna en la que se determine que el contrato pueda quedar *ipso iure* anulado por algún acontecimiento posterior a su perfeccionamiento. De modo que la cuestión sobre si el contrato subsiste no obstante la devaluación debe resolverse en sentido positivo: el comprador sigue obligado a pagar el precio convenido.

Pero la *convención* contiene algunas disposiciones que exoneran de responsabilidad por incumplimiento de cualquiera de las partes. Son los artículos 79 y 80. El primero se refiere a la exoneración de responsabilidad por incumplimiento, cuando éste se debe a un impedimento ajeno a la voluntad del deudor; el segundo se refiere a la exoneración de responsabilidad cuando el incumplimiento se debe a un acto u omisión del acreedor. El caso del comprador que no puede pagar el precio convenido en moneda extranjera por causa de la devaluación parecería corresponder a la hipótesis prevista en el artículo 79: se trataría de un incumplimiento causado por un impedimento ajeno a la voluntad del comprador. Pero hace falta examinar, si la devaluación constituye un impedimento exonerante de responsabilidad con todos los requisitos previstos en ese artículo y, si ese fuera el caso, determinar cuál es el alcance de la exoneración de responsabilidad.

El párrafo 1 del citado artículo 79 señala que para que proceda la exoneración de responsabilidad, el impedimento debe ser: a) la causa del incumplimiento, b) ajeno a la voluntad del deudor, c) imprevisto e imprevisible al momento de la celebración del contrato, d) inevitable en sí y en sus consecuencias y e) insuperable en sí y en sus consecuencias. ¿Reúne la devaluación, como impedimento que causa el incumplimiento de la obligación de pago del precio, todos estos requisitos?

Me parece que no hay duda en que la devaluación puede ser la causa del incumplimiento de la obligación de pagar el precio (requisito a) y que se trata de un impedimento ajeno a la voluntad del deudor (requisito b). Tampoco veo mayor problema en aceptar que la devaluación fue algo imprevisto por el comprador al momento de perfeccionarse el contrato —si lo hubiera previsto habría fijado el precio en moneda nacional—, aunque quizá pueda discutirse, dependiendo de la fecha de celebración del contrato, si fue algo previsible; por ejemplo, en un contrato celebrado el 23 de diciembre (cuatro días después de la primera noticia de la devaluación el 19 de diciembre), cuando no hay todavía un tipo de cambio estable, cabía “razonablemente esperar”, como dice el párrafo citado, que el comprador previera que el tipo de cambio podía variar en contra suya; pero en este punto, hay que proceder caso por caso, ya que lo que pueda “razonablemente” esperarse de un comprador depende de las condiciones y características de cada comprador, por lo que de un comprador con experiencia en el comercio internacional, quizá pueda esperarse que hubiera previsto la devaluación en noviembre o a principios de diciembre, mientras que de un comprador que hace ocasionalmente una compra internacional, por ejemplo para conseguir un equipo que le hace falta en su laboratorio de investigación, quizá no se pueda esperar que el día 23 de diciembre previera que el tipo de cambio seguiría bajando.

El requisito de que el impedimento sea inevitable, en sí y en sus consecuencias, me parece que, en la generalidad de los casos, se cumple claramente. El comprador

no puede evitar la devaluación ni tampoco evitar su consecuencia: el encarecimiento de las divisas extranjeras y el correspondiente aumento, en términos de moneda nacional, del precio que debe pagar.

Pero puede ser discutible que la devaluación sea un impedimento insuperable en sí, o en sus consecuencias. También respecto de este punto habrá que analizarlo caso por caso. Para un comprador que, como agente en el comercio internacional, tiene ingresos en divisas extranjeras, la devaluación del peso mexicano puede no constituir un impedimento insuperable, sino tan sólo una dificultad fácilmente superable. Para un comprador que, de momento no tiene divisas, pero podrá conseguirlas en cuanto le paguen deudas pendientes de cobrar, la devaluación podría significar un impedimento insuperable para pagar el precio oportunamente, pero no un impedimento que le haga imposible pagar en cuanto cobre las deudas pendientes. Pero incluso para el comprador que únicamente tiene ingresos en pesos, la devaluación puede constituir o no un impedimento insuperable, según cuál sea el monto del precio a pagar en moneda extranjera y su relación proporcional con sus ingresos y activos en general.

La dificultad en acreditar este requisito se aquilata mejor si se toma en cuenta que se refiere no sólo a que el impedimento sea insuperable, sino también sus consecuencias. La consecuencia de la devaluación es el aumento, en términos de pesos, de la deuda por el precio convenido en moneda extranjera. Esta consecuencia puede ser superada o no, según sea la situación financiera del comprador. En casos extremos, podría considerarse que la consecuencia de la devaluación llega a ser la insolvencia del comprador, su pérdida de capacidad de pago, al haberse incrementado su deuda a grado tal que sus pasivos rebasan el monto de sus activos. En estos casos, habrá de considerarse, no tanto las reglas que rigen el contrato de compraventa internacional, sino las que se refieren a los procedimientos de suspensión de pagos y quiebras. Quizá en la mayoría de los casos, el aumento de pasivos consecuencia de la devaluación sea sólo un impedimento insuperable durante un cierto tiempo que el comprador necesita para generar nuevos ingresos y restablecer su capacidad de pago; es decir, quizá en la mayoría de los casos, la devaluación constituya un impedimento insuperable sólo durante cierto tiempo.

Esta última consideración nos lleva a analizar cuál sea el alcance de la exoneración de responsabilidad prevista en el artículo 79 de la convención sobre contratos de compraventa internacional. Suponiendo que en un caso determinado la devaluación constituye un impedimento ajeno a la voluntad del comprador, imprevisible, inevitable e insuperable, ¿a qué queda obligado? Los párrafos 3 y 5 del citado artículo contienen las reglas a seguir en esta cuestión. El párrafo 3 dice que: “la exoneración... surtirá efecto mientras dure el impedimento”; y el párrafo 5 añade que la exoneración no impide que la parte afectada por el incumplimiento pueda “ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios”.

El párrafo 3 indica que la exoneración es, en principio, temporal, de modo que la devaluación podrá constituir una causa de exoneración de responsabilidad pero sólo durante cierto tiempo, durante el tiempo en que constituya un impedimento

insuperable. Pasado ese tiempo el comprador vuelve a ser plenamente responsable del pago del precio.

El párrafo 5 aclara que el alcance de la exoneración es sólo la de impedir la reclamación de daños y perjuicios derivados del incumplimiento, pero no la de exonerar del cumplimiento de las obligaciones que pudieran ser exigibles con algún recurso. Así, en el caso del vendedor que no puede entregar las mercancías por causa de un impedimento ajeno a su voluntad, imprevisible, inevitable e insuperable, como podría ser una huelga de los trabajadores portuarios, no es responsable de la demora en la entrega, ni puede exigirle el comprador una indemnización de los daños y perjuicios subsiguientes, pero en cuanto cese el impedimento, en cuanto cese la huelga, el comprador podrá ejercer la acción para exigirle la entrega de las mercancías. Cuando el comprador queda exonerado de responsabilidad, no puede el vendedor exigirle el precio mientras dure la exoneración, pero pasado ese momento, si el comprador no cumple, puede el vendedor exigir el precio o declarar resuelto el contrato y, en ambos casos, exigir la indemnización de los daños y perjuicios derivados del incumplimiento, considerados a partir de que incurrió en mora, es decir después de que cesó la exoneración de responsabilidad.

Cabe advertir que la exoneración de responsabilidad por los daños y perjuicios, de acuerdo con la *convención*, no exime de la responsabilidad de pago de los intereses correspondientes a la cantidad debida como precio. El artículo 78 de la misma dice textualmente: “Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios...” La intención de la regla es deslindar la obligación de pagar intereses de la obligación de indemnizar daños y perjuicios. En el caso del comprador afectado por la devaluación, cabría concluir que, no obstante la exoneración de responsabilidad, debe pagar intereses por la cantidad adeudada. Pero la *convención* no fija ni da reglas para fijar cuál sería la tasa de interés aplicable. Como en este caso, se está haciendo al comprador deudor de intereses de una cantidad que no ha recibido prestada (no es propiamente una cantidad prestada, sino debida por causa de precio) y está además exonerado de la responsabilidad por daños y perjuicios, resulta muy difícil precisar cuál es la causa de esa obligación de pagar intereses y por consecuencia precisar la tasa de interés a cobrar: puesto que no es una cantidad prestada, no puede considerarse una tasa que refleje el precio que el deudor debe pagar por el uso del dinero; como tampoco es una cantidad que se deba en concepto de daños y perjuicios, no cabe considerar que sea una tasa de interés que refleje el daño financiero que sufre el acreedor por la demora en el pago. Me parece que la única razón que podría justificar el pago de esa cantidad —sin tener que caer en el autoritarismo de que “lo establece el artículo 78” — es la de considerar esos intereses como precio por el plazo adicional que obtiene el deudor y, por lo tanto, la tasa de interés ha de ser la que corresponda al costo del dinero en el lugar del mismo comprador.

Para que el comprador pueda quedar exonerado de responsabilidad requiere de avisar al vendedor acerca de la presencia del impedimento y de los efectos que tiene respecto de su capacidad de pago, conforme al párrafo 4 del citado artículo 79. Esta

regla no precisa que la comunicación es un requisito indispensable para que tenga lugar la exoneración; sólo dice que la parte que pretende quedar exonerada debe hacer la comunicación; esto, en principio, es razonable porque da oportunidad a la parte afectada por el incumplimiento para tomar medidas que mitiguen las posibles pérdidas. Pero no dice la regla que la comunicación sea un requisito indispensable para que tenga lugar la exoneración, pues incluso admite que ésta se produce aun cuando la comunicación despachada no llegue a la parte afectada por el incumplimiento. En el caso de la devaluación pasada de la moneda mexicana, ésta constituyó un acontecimiento que fue públicamente conocido en muchas partes del mundo, por lo que me parece que los jueces y árbitros no deben ser estrictos y negar la exoneración de responsabilidad cuando simplemente falta una comunicación del comprador al vendedor en el sentido de que ha habido una devaluación del peso mexicano que merma la capacidad de pago del primero, sobre todo cuando el vendedor es una persona o empresa habituada al comercio internacional.

Para evitar dificultades, será conveniente que los compradores notifiquen a los vendedores de las dificultades que experimentan para pagar con motivo de la devaluación. La regla del párrafo 4 sugiere que el plazo para hacer la comunicación es “un plazo razonable” a partir de que se conoció el impedimento. Este momento no puede ser el mismo en todos los casos, ya que la devaluación no ha ocurrido en un solo momento, sino que ha sido un proceso que todavía no termina; puede ser, por ejemplo, que con la primera noticia de la devaluación, mientras se esperaba que el peso se situara a 4.50 o 5.00 por dólar estadounidense, la devaluación no constituyera para algunos compradores un impedimento insuperable, pero sí lo constituye cuando la expectativa del valor del peso llega a estar por encima de los 7.00 pesos por dólar. La falta de comunicación en el plazo razonable no impide la exoneración de responsabilidad, sino que hace que la parte que pretende exonerarse sea responsable de los daños y perjuicios que pudo causar con la demora en el envío de la comunicación.

De las reglas de estos artículos, puede traerse la siguiente conclusión respecto del caso del comprador a quien la devaluación le resulta ser un impedimento ajeno a su voluntad, imprevisible, insuperable e inevitable: él puede suspender temporalmente el pago del precio, en tanto, y sólo en tanto, rehace su situación financiera, sin estar obligado a indemnizar los daños y perjuicios que cause con esta demora, aunque sí deberá pagar intereses equivalentes al valor que represente el plazo adicional que obtiene para pagar el precio. En términos prácticos, esto significa que la *convención* da al comprador afectado por la devaluación un poder específico para negociar con el vendedor una modificación del contrato en cuanto a los términos de pago del precio.

## B. El punto de vista del vendedor

---

El vendedor establecido en el extranjero que aun no ha entregado las mercancías al comprador establecido en México, sea porque todavía no se llega la fecha de entrega, sea porque se trata de un contrato con entregas sucesivas (como un contrato de distribución), queda afectado por la devaluación en tanto que aumenta el riesgo de que el comprador no le pague el precio.

La *convención* contempla varias reglas sobre esta situación en que una de las partes prevé que la otra parte tiene dificultades para cumplir. El artículo 71 señala que la parte afectada por el posible incumplimiento puede “diferir el cumplimiento de sus obligaciones” si “resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá” por un grave menoscabo de su solvencia. También aquí, habrá que analizar caso por caso para ver si efectivamente la devaluación implica para el comprador un “grave menoscabo” de su solvencia, lo cual, como antes se dijo, será muy factible en aquellos compradores que sólo tienen ingresos en moneda mexicana. Cuando así suceda, el vendedor podrá diferir la entrega de las mercancías, sin tener que responder por los daños y perjuicios que cause esta demora, hasta que el comprador le dé “seguridades suficientes de que cumplirá con sus obligaciones” (artículo 71-3).

Esta regla, en sus consecuencias prácticas, da al vendedor un poder para negociar seguridades de pago. La *convención* no precisa cuáles sean las seguridades que el comprador ha de dar para poder exigir la entrega de las mercancías, pues se limita a decir que se deben dar “seguridades suficientes”, lo cual no exige que se trate en todos casos de garantías efectivas, como una prenda o una fianza, sino que incluye cualquier otra posibilidad de dar seguridad al vendedor, como podría ser la mera presentación de los estados financieros del comprador o una relación de sus cuentas por cobrar. Tendrá que resolverse caso por caso en qué consiste ese dar “seguridades suficientes”. El vendedor que rechaza una seguridad ofrecida por el comprador, corre el riesgo de que su demora o negativa a entregar las mercancías pueda calificarse como incumplimiento contractual y tenga que responder por ello junto con la consiguiente indemnización de daños y perjuicios.

Si el comprador no da seguridades de pago, el vendedor podrá declarar resuelto el contrato, cumpliendo con los requisitos que al respecto establece la *convención* (arts. 61 y 64). La resolución puede ser de todo el contrato, como sería en el caso de la venta de una determinada cantidad de mercancías, o bien de una parte del contrato, como sería en el caso de compraventas con entregas sucesivas, tal como sucede, por ejemplo en los contratos de distribución; en este tipo de contratos, el vendedor puede declarar resuelto el contrato respecto de una entrega, respecto de entregas futuras o también declarar resuelto todo el contrato (artículo 73).

Si el vendedor ya entregó las mercancías, pueden suceder dos supuestos: que las mercancías estén en poder del transportista que las ha de conducir al comprador, o que el comprador ya tenga en su poder las mercancías.

Cuando las mercancías están en poder del transportista, el vendedor podrá actuar para evitar que las mercancías se entreguen al comprador (artículo 71-2). La *convención* dispone que este comportamiento del vendedor no va en contra del derecho relativo al contrato de compraventa internacional, siempre que el vendedor tenga motivos suficientes para prever el incumplimiento del comprador. Pero la posibilidad de que una acción del vendedor en este sentido sea efectiva depende también de los términos del contrato de transporte. En términos generales, si el transporte fue contratado por el vendedor, como en una compraventa CIF o CIP, tendrá éste más posibilidades de evitar que las mercancías se entreguen al comprador, que cuando el transporte fue contratado por el comprador, como en una compraventa FOB o FCA.

Si el comprador ya tiene el control de las mercancías o el vendedor no puede evitar que el transportista se las entregue, el vendedor puede declarar resuelto el contrato (artículo 72-1), aun antes de la fecha en que deba pagarse el precio, si "fuere patente" que el comprador incurriría en un "incumplimiento esencial". Para que resulte "patente" que el comprador no va a cumplir se requiere no la mera suposición de que el comprador no puede pagar el precio por efecto de la devaluación, sino una constatación objetiva de que el comprador realmente no tiene esa capacidad, como podría ser la existencia comprobable de una fuerte cantidad de deudas en divisas que sobrepasan su solvencia actual. El incumplimiento se considera "esencial", de acuerdo con el artículo 25, cuando causa un perjuicio que "prive sustancialmente" al acreedor "de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato"; la falta de pago del precio, en la mayoría de los casos, constituirá un incumplimiento esencial. Este recurso del vendedor para declarar resuelto el contrato quizá sea el recurso aconsejable cuando el comprador afronta graves problemas de insolvencia, ya que permitiría al vendedor, ante la imposibilidad de conseguir el precio, recuperar las mercancías.

Si no fuera patente que el comprador no pagará el precio, el vendedor no tendría alguna facultad prevista en la *convención* que le permita un mayor poder de negociación frente al comprador. Por supuesto que tiene la acción para exigir el pago del precio, pero a ella el comprador podrá oponer que su incumplimiento está exonerado de responsabilidad temporalmente como lo dispone el artículo 79. Por eso, lo más conducente para el vendedor en este caso es negociar con el comprador un nuevo plazo para el pago del precio. Pero si el comprador se niega a pagar el precio y rechaza la negociación, el vendedor podría fijarle unilateralmente un plazo suplementario (artículo 63) para pagar el precio, con lo cual, si el comprador no pagara en el plazo suplementario, el vendedor podría declararlo resuelto más fácilmente si no hubiera fijado el plazo suplementario.

### C. Posible solución general

---

En este caso del comprador mexicano que tiene problemas de pago del precio convenido en moneda extranjera, me parece que, teniendo en cuenta las posibilidades que les da la *convención* tanto al comprador como al vendedor, debe considerarse, como solución en muchos casos, el promover una negociación que dé mayor plazo al comprador, sin exigirle indemnización de los daños y perjuicios por la demora, y dé al vendedor una seguridad en cuanto al pago del precio.

### III. EL VENDEDOR ESTABLECIDO EN MÉXICO QUE TIENE PROBLEMAS PARA ENTREGAR LAS MERCANCÍAS

---

En el caso del vendedor que tiene problemas para entregar mercancías al precio convenido debido a que sus costos de producción se incrementaron por la devaluación, bien porque él tiene que pagar en divisas insumos necesarios para la fabricación de las mercancías o porque él tiene que comprar primero las mercancías a un precio en divisas para luego revenderlas, cabe distinguir dos situaciones diferentes. Si el vendedor ha convenido el pago del precio por sus mercancías en divisas, difícilmente podrá justificar que la devaluación constituye un impedimento insuperable, por lo que no podrá invocar la exoneración de responsabilidad prevista en el artículo 79. Si el vendedor convino el pago del precio de sus mercancías en pesos mexicanos, sí podría acogerse a dicha exoneración de responsabilidad.

Evidentemente es muy poco probable que una venta internacional fije el precio en pesos mexicanos, pero es interesante considerar este caso, teniendo en mente los casos análogos de vendedores que tienen que pagar insumos o mercancías en divisas para luego vender sus mercancías en el mercado nacional, a precios denominados en pesos. Ciertamente que estas ventas, no son operaciones internacionales y no estarían regidas por la *convención*, pero es interesante analizar cuál sería el resultado si se les aplicara la *convención*, máxime que el derecho mercantil y civil mexicano no hay reglas que expresamente se refieran a este tipo de casos.<sup>2</sup> Las

<sup>2</sup> El Código de Comercio no las prevé en el capítulo relativo a la compraventa mercantil (Capítulo I del Título Sexto) ni tampoco en el capítulo de reglas generales sobre los contratos (Capítulo II del Título Primero), donde el artículo 81 remite a las disposiciones del derecho civil acerca de "las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos. El Código Civil del Distrito Federal tampoco tiene una disposición directamente aplicable al caso, ni en los capítulos relativos al contrato de compraventa (nueve capítulos comprendidos en el Título Segundo de la Segunda Parte), ni hay disposiciones, entre las disposiciones generales sobre las obligaciones y contratos (Primera Parte del Libro Cuarto), que permitan sostener que es aplicable la doctrina de la imprevisión, que admite la resolución del contrato cuando se produce un acontecimiento imprevisto que modifica sustancialmente las condiciones del contrato; la Suprema Corte de Justicia (*Semanario Judicial de la Federación* 7a. IV parte 139-144 [México 1981] 29; 7a. IV parte 193-198 [México 1987] 35) ha declarado expresamente que la teoría de la imprevisión no está acogida en el código. Tampoco se ha recibido la doctrina de la onerosidad sobrevenida, que permite al deudor perjudicado una modificación de los términos

reglas de la *convención* podrían considerarse aplicables a las compraventas nacionales en México como un uso mercantil que, de acuerdo con el código de comercio, debe ser tomado en cuenta a falta de disposiciones legales aplicables.

### **A. La posición del vendedor**

---

Para el vendedor es claro que la devaluación puede constituir, en la mayoría de los casos, un impedimento ajeno a su voluntad, imprevisible, inevitable, pero en muchos casos podría ser superable, al menos en sus consecuencias, como, por ejemplo, en el caso de que el vendedor pueda conseguir los insumos o las mercancías con otros proveedores pagando el precio en pesos, o cuando el vendedor tiene ingresos en divisas.

Si la devaluación constituyera para el vendedor un impedimento imprevisible, inevitable e insuperable en los términos del artículo 79 arriba analizado, él quedaría exonerado de responsabilidad por los daños y perjuicios mientras el impedimento surtiera efecto, es decir tendría un plazo adicional para entregar las mercancías, sin responsabilidad por los daños y perjuicios que causara con la demora.

Pero si hubiera recibido un anticipo del precio, deberá pagar intereses, conforme al artículo 78; como se trataría de intereses por una cantidad entregada, me parece que la tasa debería calcularse en relación al costo del dinero en el país del vendedor (deudor en esta relación).

### **B. La posición del comprador**

---

El comprador que advierte el riesgo de incumplimiento por parte del vendedor, puede, conforme al artículo 71 arriba analizado, diferir, si fuera el caso, la entrega

contractuales originalmente pactados; la regla del artículo 20 que dice que las controversias deben decidirse “a favor del que trata de evitarse perjuicios y no a favor del que pretende obtener lucro”, me parece que no es favorable a la parte perjudicada, principalmente por la devaluación, porque no cabe decir que el vendedor que exige el precio convenido en divisas o el comprador que exige la entrega de las mercancías al precio convenido pretende “obtener un lucro”, pues sólo pretende que se cumpla la obligación contractual; como tampoco cabe afirmar que la parte que se niega a cumplir está simplemente tratando de “evitarse perjuicios”; si se entendiera que quien exige el cumplimiento pretende un lucro y que quien no cumple busca evitarse perjuicios, la regla del artículo 20 tendría el efecto absurdo de favorecer siempre el incumplimiento de las obligaciones. La regla que dice que los contratos onerosos —como la compraventa— han de interpretarse en el sentido de la mayor reciprocidad de intereses (artículo 1857), me parece que es sólo aplicable como regla de interpretación en caso de que haya dudas en cuanto al contenido del contrato, pero no es una regla que permita modificar el contenido de un contrato cuando sus términos son claros por efecto de un acontecimiento imprevisto por las partes. Me parece que la única posibilidad que abre el código para solucionar el caso de la parte perjudicada por la devaluación es la interpretación de las reglas relativas al incumplimiento por caso fortuito (artículos 2111 y otros), pero eso merece un estudio aparte.

de anticipos del precio en tanto no reciba garantías de cumplimiento. Si no se hubieran pactado pagos anticipados del precio, el comprador podría declarar resuelto el contrato, conforme al artículo 72, cuando resultara “patente” que el vendedor no entregaría las mercancías y ello constituyera un incumplimiento esencial. En este punto, el comprador debe cuidar que la resolución del contrato no podría justificarse cuando sólo se prevé una demora en la entrega de las mercancías, sino únicamente cuando se prevé que no se entregarán las mercancías o que la demora en la entrega sería lo suficientemente grave para constituir un incumplimiento esencial.

La resolución del contrato por el incumplimiento previsible de la obligación de entregar las mercancías puede ser un recurso atinado, cuando el comprador necesita esas mercancías y tiene posibilidad de obtenerlas con otro proveedor; la resolución le daría la libertad de comprar a otro. Pero puede ser un recurso excesivamente duro contra el vendedor, y que daría lugar a mucha discusión sobre si fue correctamente empleado, cuando el vendedor ha iniciado el proceso de fabricación de las mercancías, máxime cuando éstas cumplen requisitos técnicos o de calidad especificados previamente por el comprador.

Si no es posible esta previsión de un incumplimiento patente, el comprador sólo podría esperar a que se produzca el incumplimiento de la obligación de entregar las mercancías para entonces fijar, de acuerdo con el artículo 47 de la *convención*, un plazo suplementario al vendedor para que cumpla su obligación, con la advertencia de que si no cumple, el comprador declararía resuelto el contrato (artículo 49) y exigiría en consecuencia la restitución de lo entregado más la indemnización de los daños y perjuicios (artículos 45-2 y 74 a 77).

### **C. Posible solución general**

---

En estos casos, podrían las partes negociar un plazo adicional para que el vendedor entregue las mercancías, sin responsabilidad por los daños y perjuicios derivados de la demora y con obligación de pagar los intereses por los anticipos a la tasa equivalente en el lugar del vendedor, con la advertencia de que el plazo es perentorio, de suerte que si el vendedor no cumple en el plazo adicional, el comprador podrá declarar resuelto el contrato y exigir la restitución de lo entregado más los daños y perjuicios correspondientes, conforme al artículo 49.

Si las partes convinieran una modificación del precio, lo cual sería una situación más favorable al vendedor, habrían celebrado un nuevo contrato y extinguido el anterior, ya que el precio es un elemento esencial del contrato. En este supuesto, las partes deberán cuidar el contenido del nuevo contrato, haciéndole aplicables, expresamente, los pactos y condiciones previstas en el anterior.