

La cláusula de reserva de dominio en la compraventa internacional

JORGE ADAME GODDARD

SUMARIO. I. Introducción. II. ¿Puede pactarse válidamente la cláusula de reserva de dominio a favor del vendedor en una compraventa internacional? III. Modelo de cláusula.

I. INTRODUCCIÓN

Expongo aquí una respuesta a la interesante cuestión que me planteó el licenciado Jaime Romero Anaya a nombre del Colegio de Corredores de la Plaza del Distrito Federal, acerca de la validez de una cláusula de reserva de dominio en favor del vendedor en una compraventa internacional regida por la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional* (en lo sucesivo la *Convención*). Para dar respuesta separé dos cuestiones implicadas ahí; la primera es acerca de la validez de una cláusula de este tipo en un contrato regido por la *Convención*; la segunda es si el comprador que paga los derechos de importación sobre la cosa puede adquirir la propiedad sobre la misma, o al menos puede presumirse que es propietario de ella, por el hecho de haber pagado los impuestos de importación. Concluyo proponiendo algunos modelos de cláusula que pueden incorporarse a los contratos de compraventa internacional para convenir la reserva de dominio en favor del vendedor.

II. ¿PUEDE PACTARSE VÁLIDAMENTE LA CLÁUSULA DE RESERVA DE DOMINIO A FAVOR DEL VENDEDOR EN UNA COMPRAVENTA INTERNACIONAL?

La *Convención* establece, por una parte, que el vendedor tiene la obligación de transmitir la propiedad de la mercancía al comprador (artículo 30). Sin embargo,

expresamente afirma (artículo 4-b) que no regula nada acerca de los efectos que el contrato puede producir respecto de la propiedad de las mercancías. Esto último significa que todo lo relacionado con la transmisión o la adquisición de la propiedad de las mercancías debe regularse conforme a las disposiciones del derecho nacional que resulte aplicable. La razón por la que la *Convención* excluyó expresamente regular lo relativo a la propiedad de las mercancías fue que esta materia era un asunto de interés nacional, respecto del cual no sería posible, y quizá ni conveniente, convenir reglas comunes. Al respecto el comentario de la Secretaría de la CNUDMI¹ dice:

El inciso *b)* pone de manifiesto que la *Convención* no regula la transferencia de la propiedad de las mercancías vendidas. En algunos sistemas jurídicos, la propiedad se transfiere en el momento de la celebración. En otros la propiedad se transfiere posteriormente, por ejemplo, en el momento en que se entregan las mercaderías al comprador. Se estimó imposible unificar el principio sobre este punto o no se creyó necesario hacerlo...

Nada hay pues, en la *Convención* que impida que la transmisión de la propiedad de las mercancías se produzca en un momento posterior al perfeccionamiento del contrato, que puede ser el momento en que el precio haya sido pagado en su totalidad.

Lo que sí sería contrario al régimen de la *Convención*, pues iría en contra del principio de buena fe, sería la cláusula de que el vendedor no transmitirá la propiedad al comprador. Pero la cláusula de reserva de dominio a favor del vendedor no tiene ese alcance, sino sólo el de diferir la transmisión de la propiedad al momento en que se paga totalmente el precio convenido.

Por otra parte, la *Convención* admite que su aplicación puede complementarse con las disposiciones del derecho nacional aplicable al contrato. Por eso hay cuestiones en el contrato de compraventa cuya solución no se contempla en la *Convención*, y debe buscarse en el derecho nacional, como son las relativas a la validez del contrato (artículo 4-a), la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales que hubieren causado las mercancías a alguna persona (artículo 5), la integración de lagunas que no puedan ser colmadas por aplicación de los principios de la *Convención* (artículo 7-2); o las relativas a la propiedad de las mercancías (artículo 4-b).

En consecuencia, en nada se opone al régimen de la *Convención* que las parte, en uso de la libertad contractual que la misma les reconoce (artículo 6), convengan expresamente que la obligación de transmitir la propiedad se rija de conformidad con las disposiciones específicas del Código Civil del Distrito Federal sobre la compraventa con reserva de dominio, o de conformidad con las disposiciones de cualquier otro ordenamiento jurídico que ellas válidamente convinieran.

En conclusión, opino que la cláusula de reserva de dominio a favor del vendedor en un contrato de compraventa internacional, regido por la *Convención*: *a)* es una cláusula que en sí misma en nada contradice ninguna disposición ex-

¹ Comentarios sobre el proyecto de Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparados por la Secretaría (Documento A/Conf.97/5).

presa o implícita de la misma, y b) es una cláusula que las partes pueden lícitamente convenir en uso de la libertad contractual que reconoce la misma *Convención*.

III. MODELO DE CLÁUSULA

Para hacer efectiva la cláusula de reserva de dominio a favor del vendedor, me parece que son necesarias dos cláusulas en el contrato. Una relativa a la ley aplicable al contrato, y otra relativa a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad.

La primera podría decir: "Este contrato se regirá por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y supletoriamente por el Código Civil del Distrito Federal y por las demás leyes mexicanas que resultaren aplicables."

La segunda podría decir: "El vendedor se reserva la propiedad de las mercancías en tanto el precio no haya sido totalmente pagado por el comprador. En cuanto el comprador pague totalmente dicho precio, el vendedor transmitirá la propiedad de las mercancías al comprador y hará todos los actos necesarios para tal efecto."

Ahora bien, para hacer efectiva la garantía que supone la cláusula de reserva de dominio es necesario prever en otra cláusula el modo de hacer efectiva la resolución del contrato y la recuperación de la posesión de la cosa. Esto se puede conseguir de dos maneras: haciendo aplicables las reglas respectivas del Código Civil, o bien siguiendo las reglas relativas a la resolución del contrato contenidas en la *Convención*.

Siguiendo las reglas del Código Civil, podría redactarse una cláusula que dijera:

la falta de uno de los pagos (aquí puede precisarse que se considera falta de pago el no hacerlo en los tres días siguientes a la fecha definida en el contrato) previstos en este contrato causará la rescisión del mismo y en consecuencia el vendedor podrá exigir la restitución de la mercancía entregada, así como la indemnización de daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato; entre otros perjuicios se considerará el valor que el vendedor pudiera haber obtenido como alquiler por el uso de la mercancía entregada durante el tiempo que la tuvo el comprador. El comprador podrá reclamar la devolución de las cantidades entregadas como precio, más los intereses legales devengados desde el momento en que el vendedor recibió dichas cantidades hasta el momento en que las reintegre, pero el vendedor podrá retener de dichas cantidades el valor que corresponda a la indemnización de los daños y perjuicios que el comprador le deba por causa del incumplimiento del contrato. El contenido y los efectos de esta cláusula se regirán por lo dispuesto en los artículos 1949, 2310 a 2315 del Código Civil para el Distrito Federal.

De conformidad con las reglas de la *Convención*, la cláusula podría decir:

La falta de uno de los pagos parciales previstos en este contrato (especificándose, por ejemplo, que se considerará falta de pago el no recibirlo en los tres días posteriores a

la fecha de vencimiento) constituirá por sí misma un incumplimiento esencial, en el sentido del artículo 25 de la *Convención* mencionada en la cláusula ---, y dará al vendedor el derecho a resolver el contrato y, consecuentemente, a reclamar al comprador la restitución de la mercancía que hubiere entregado, así como la indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato.

La diferencia entre ambos cuerpos de reglas consiste únicamente en la manera de cuantificar los daños y perjuicios. Conforme al Código Civil, el comprador tiene derecho a los intereses legales de las cantidades del precio que hubiera adelantado, y la indemnización que puede cobrar el vendedor se calcula sobre la base del alquiler que pudo haber cobrado por el uso de la mercancía entregada. Conforme a la *Convención* se limita la indemnización que puede conseguir el vendedor con el criterio de los daños y perjuicios que fueran previsibles al momento del perfeccionamiento del contrato, es decir a los daños que el comprador previó o debió prever que causaría con su incumplimiento.