

ALGUNAS NOTAS EN TORNO A LA REGULACIÓN DEL DERECHO DE OPCIÓN DEL ACREEDOR, EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

SOME NOTES ABOUT THE REGULATION OF THE RIGHT OF OPTION BY THE CREDITOR, IN THE CONVENTION OF VIENNA OF 1980 ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS

José Maximiliano RIVERA RESTREPO*

RESUMEN: La presente investigación tiene por finalidad analizar el llamado derecho de opción del acreedor, ante el incumplimiento contractual, particularmente en lo que atinge a su regulación en el Convenio de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, es decir, las distintas hipótesis, circunstancias y consecuencias derivadas del incumplimiento de un contrato.

PALABRAS CLAVE: derecho de opción; Convención de Viena; compraventa internacional; derechos del acreedor; incumplimiento contractual; derecho de remedios.

ABSTRACT: This research aims to analyze the so-called right of option of the creditor, before the breach of contract, particularly as regards its regulation in the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods, i.e., the different scenarios, circumstances and consequences arising from the breach of a contract.

KEYWORDS: right option; Vienna Convention; International sale; creditor's claim; breach of contract; law remedies.

* José Maximiliano Rivera Restrepo inició sus estudios en el Instituto Nacional y en la Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad de Chile. Abogado de la Universidad de Chile y Magíster en Derecho, con mención en Derecho Privado por la Universidad de Chile. Máster Universitario en Derecho Privado por la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Derecho Civil por la Universidad Complutense de Madrid. Notario Público, Conservador de Bienes Raíces, de Comercio, Minas y Archivero Judicial Suplente de Tocopilla. Profesor de Jornada de Derecho Civil en la Universidad Gabriela Mistral (Chile), Universidad Gabriela Mistral. Contacto: <jose.rivera@ugm.cl>. Fecha de recepción: 12 de diciembre de 2016. Fecha de aprobación: 4 de abril de 2017.

Revista de la Facultad de Derecho de México
Tomo LXVII, Número 268, Mayo-Agosto 2017

SUMARIO: I. *Planteamiento*. II. *Efectos de la resolución del contrato de venta*. III. *Obligación del vendedor de conservar las mercaderías*. IV. *Obligación del comprador de conservar las mercaderías*. V. *Normas comunes aplicables a los contratantes*. VI. *Incumplimiento contractual en la compraventa internacional de mercaderías*. A) *Remedios de que dispone el comprador en caso de incumplimiento contractual y, primeramente, de la resolución por incumplimiento*. B) *Remedios de que dispone el vendedor en caso de incumplimiento contractual*. VII. *Conclusión*.

I. PLANTEAMIENTO

Interesa, en este trabajo, determinar con claridad y precisión, los efectos de la resolución por incumplimiento, al tenor de la Convención de Viena de 1980, sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Por su pretensión de universalidad y por la época en que se dictó, ella ha servido de modelo durante el último tiempo. Revisaré, críticamente, las soluciones en ella contenidas.¹

La Convención de Viena de 1980 se refiere al incumplimiento de contrato² por parte del vendedor entre los artículos 45 a 52, y al incumplimiento de contrato por parte del comprador entre los

¹ Este artículo constituye un *paper* que forma parte de un trabajo mayor, en preparación.

² En este sentido, GARRO y ZUPPI señalan que: “Desde el punto de vista técnico, la comprensión de la gama de sanciones o remedios en favor del comprador presenta dificultades. Esta complejidad responde, en primer lugar, a la introducción del concepto de «incumplimiento esencial» en el art. 25, y, en segundo lugar, a la incorporación en la Convención de acciones previstas por sistemas jurídicos diferentes”. GARRO, A. M., y ZUPPI, A. L., *Compraventa internacional de mercaderías*, Pról. de Jorge Barrera Graf, Buenos Aires, La Rocca, 1990, pp. 173–174.

artículos 61 a 65.³ Es necesario tener presente también, las disposiciones generales que se refieren a la resolución del contrato (artículos 25 a 29).⁴

La CV sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, prevé que, en caso de incumplimiento esencial de las obligaciones contempladas en ella, se autoriza al contratante cumplidor para solicitar la resolución del contrato, de tal manera que no se vean mermadas las legítimas expectativas del contratante cumplidor en el negocio.⁵ La Convención recepciona la “*fundamental breach of the contract*”,⁶ propia del *common law*,⁷ que supone un incumplimiento esencial de la obligación,⁸ que se

³ Cfr. *Ibidem*, p. 173.

⁴ En este sentido, ZUPPI clasifica los remedios para el caso de incumplimiento contractual: (a) remedios que persiguen la conservación del contrato; (b) remedios que persiguen la terminación del contrato y (c) remedios que persiguen el saneamiento del perjuicio. Cfr. ZUPPI, G.: *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*, Pról. de Jorge Barrera Graf, Buenos Aires, La Rocca, 1990, p. 232.

⁵ En este sentido, como se vio, WITZ expresa lo siguiente: “*Plusieurs décisions ont eu à vérifier si la contravention était es sentielle à la suite de la livraison de marchandises non conformes, d’une livraison tardive ou partielle, du non-paiement du prix par l’acheteur ou encore en raison de la violation d’obligations secondaires pesant sur le vendeur*”. WITZ, C., *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale*, Convention des Nations Unies du 11 avril 1980, Paris, L. G. D. J., 1995, p. 94. Cfr. GHESTIN, J., “Les obligations du vendeur”, en *La Covention de Vienne sur la vente internationale et les incoterms*, Actes du Colloque des 1^{er} et 2 décembre 1989, Paris, L. G. D. J., 1990, pp. 107 y ss.

⁶ Cfr. LEVASSEUR, A., “The Louisiana experience”, en *The 1980 Uniform Sales Law. Old Issues Revisited in the Light of Recent Experiences*, Verona Conference 2003, Franco Ferrari (ed.), Milano, Sellier/European Law Publishers/Dott. A. Giuffrè, 2003, p. 93.

⁷ Al respecto, *vid.*: DE DONATIS, A., *L’autonomia delle parti e la scelta della legge applicabile al contratto internazionale. Gliordinamenti interno e convenzionale e ilprogetto di riforma del 1990 del Diritto Internazionale Privato*, Padova, Cedam/Casa Editrice Dott. Antonio Milani, 1991, pp. 25 y ss.

⁸ En este sentido, WILL señala que: “*Article 25 attempts define «fundamental breach». This concept, though unfamiliar in many parts of the world, is fundamental to the Convention’s remedy system*”. WILL, M., “Part III. Sale of goods.

hubiere verificado o bien, que previsiblemente se pudiese producir.⁹ Lo anterior se encuentra plasmado en el art. 25 de la Convención, que señala:¹⁰ “El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.¹¹ En este sentido, la doctrina ha postulado que la esencialidad del incumplimiento depende del perjuicio a los intereses del contratante cumplidor, y no de las condiciones cuantitativas.¹² Lo anterior tiene una gran relevancia, pues, la magnitud del incumplimiento no incide en la resolución del contrato, sino la percepción del mismo por parte del contratante cumplidor (que exista perjuicio a sus intereses). Así, el retraso en el cumplimiento de la obligación en un par de días, aparentemente no supondría la resolución del con-

Chapter I. General Provisions. Article 25”, en *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, C. M. Bianca y M. J. Bonell, (eds.), Milano, Giuffrè, 1987, p. 205.

⁹ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, J., *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980, y otros textos complementarios*, Presentación de Fernando Ruiz Piñeiro, Navarra, Aranzadi, 2005, p. 203.

¹⁰ Al respecto, Cfr. CABANILLAS SÁNCHEZ, A., “Parte III. Compraventa de mercaderías, arts. 25 a 29”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Direct. y Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 211; SCHLECHTRIEM, P., “Part III, Sale of Goods, Chapter I, General Provisions, Article 25”, en *Commentary on the un Convention on the international sale of goods (CISG)*, 2ª ed., Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer (eds.), Oxford, Oxford University Press, 2005, pp. 281–298; WILL, 1987, pp. 205–221. Ahora bien, las fuentes de esta norma son: (i) art. 10 LUVI y art. 23 del Proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1978.

¹¹ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Naciones Unidas, Sección de Servicios en Inglés, New York, Publicaciones y Biblioteca, Oficina de las Naciones Unidas en Viena, 2011, p. 8.

¹² Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 204.

trato, pero, cuando éste significa un perjuicio para los intereses del contratante cumplidor, deriva en la facultad de éste para solicitar la resolución del contrato, *v. gr.*, un sastre celebra un contrato de compraventa de telas, de cierta cuantía, para fabricar trajes que le habían sido encargados por un importante cliente, los trajes deben ser entregados con cierta rapidez, pues se estipula entre ellos un término de entrega. El cumplimiento del contrato por parte del sastre le supone una cuantiosa ganancia, sin embargo, las telas no le son entregadas. Desde 1962, (caso *Hong kong Fir Shipping Co. Ltd v. Kawasaki Kisen Kaisha Ltd.*) los tribunales ingleses toman en cuenta la gravedad del incumplimiento, centrándose así, en las consecuencias del mismo. Así, el incumplimiento debe frustrar el fin comercial de la empresa o despojar sustancialmente al acreedor de la(s) ventaja(s) que pretendía obtener, esto es, apuntar hacia el núcleo del negocio (*condition*).¹³ Por ello, en el Derecho inglés se habla del “*fundamental breach of contract*”, que se produce cuando estamos frente al incumplimiento de una cláusula esencial (“*essential or fundamental term*”).¹⁴ La distinción entre incumplimiento esencial e incumplimiento no esencial, proviene del *common law*. En éste se distingue entre *conditions* y *warranties*.¹⁵ Para que se produzca un *fundamental breach of contract*, según Cabanillas Sánchez, deben existir tres requisitos: (a) Incumplimiento de una obligación. El incumplimiento no será reputado esencial, cuando el deudor tiene la facultad para rehusar el cumplimiento de la obligación y cuando el acreedor no presta la debida colaboración para facilitar el cumplimiento. (b) Que se lesione un interés contractual esencial. La determinación de la entidad del daño, se determina en relación con el nivel de expectativas que tenía el acreedor. Así, en la Conferencia de Viena, el alemán Klingsporn dejó de manifiesto que ello se establece sobre la base del análisis de las

¹³ En este sentido, CABANILLAS SÁNCHEZ señala que: “El *fundamental breach of contract* se produce cuando el incumplimiento afecta a la raíz misma del contrato (*it goes to the root of the contract*)”, CABANILLAS SÁNCHEZ, *op. cit.*, p. 213.

¹⁴ Cfr. *Ibidem*, pp. 212–213.

¹⁵ Cfr. *Ibidem*, p. 212.

cláusulas contractuales. Se agrega que esta noción equivale a la existencia de una “lesión contractual grave”, atendidas las circunstancias particulares del caso concreto. Ahora bien, este incumplimiento esencial, en opinión general de la doctrina (Alpa, Bessone y Draetta, entre otros), no exige del elemento culpa o dolo, porque el legislador hizo alusión a la “previsibilidad” del incumplimiento, con ello, se deja fuera la culpa como requisito del incumplimiento esencial, consagrándose un sistema objetivo. Además, se agregan argumentos de texto: el art. 79.1 de la CV dispone que: “Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias”.¹⁶ Desde este punto de vista, la carga de la prueba pesa sobre el deudor, quien tendrá que acreditar que realizó todo lo que estaba a su alcance para cumplir en forma diligente con su obligación. Por ello se dice que el sistema de la CV es de “responsabilidad objetiva atenuada”. Como se ha visto, este sistema (objetivo) ha tendido a remplazar al sistema subjetivo o por culpa, propio del modelo francés, aun cuando, en mi opinión, merece ciertas dudas, pues, es del todo cuestionable que la obligación se sustente únicamente en el principios económicos, y que se abandonen los sustentos morales o éticos (y también jurídicos), como la buena fe y la equidad natural. (c) La previsibilidad del perjuicio. La previsibilidad supone que debe existir una probabilidad del resultado dañoso por parte del deudor, al momento de incumplir con su obligación, para que proceda la resolución contractual. Lo anterior se fundamenta en lo siguiente: el Derecho le exige este comportamiento “razonable”¹⁷ a toda persona

¹⁶ Cfr. SALVADOR CORDECH, P., “Parte III.- Compraventa de mercaderías, Sección Cuarta. Exoneración, arts. 79 a 80”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 635.

¹⁷ En este sentido, VÁZQUEZ LEPINETTE señala que: “A nuestro entender, la única forma de dotar de un contenido preciso y objetivo al criterio de orien-

que se encontrara en las mismas condiciones, por tanto, lejos de subjetivar la resolución, la objetiviza, pues, se trata de comparar la conducta particular del deudor, con lo que hubiera realizado una persona de la misma condición en igual situación (de ahí el parámetro de “razonabilidad”).¹⁸ El deudor, debe acreditar que no ha previsto el resultado dañoso para el acreedor, y, además, probar que no hubiere sido posible preverlo, por una persona razonable, en iguales circunstancias.¹⁹ Esta influencia del derecho anglosajón modifica así, el horizonte que miraba la mayoría de la doctrina española. Además, el art. 25, es explícito al exigir que la consecuencia del incumplimiento sea conocida o previsible por el contratante incumplidor.²⁰

Un aspecto importante que es dable mencionar en este punto, es la existencia de una “falta de conformidad”,²¹ derivada de la cantidad de mercaderías entregadas (art. 35 de la Convención),²²

tación ético-social que constituye la buena fe es mediante su conexión con el modelo proporcionado por operador medio en el tráfico. La traducción de esta idea a la Convención es que la buena fe habrá de dotarse de contenido con arreglo a lo que fuera razonable esperar en cada caso concreto [...]”. VÁZQUEZ LEPINETTE, T., *La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional. La obligación de conservación en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías. (Un estudio transversal de la Convención de Viena)*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1995, pp. 175-176.

¹⁸ A este respecto, CABANILLAS SÁNCHEZ señala lo siguiente: “El artículo 23 del Proyecto de Convención de 1978 no especificaba en qué momento la parte que ha incumplido debía prever las consecuencias del incumplimiento, si era en el momento en que el contrato se ha celebrado o en el momento del incumplimiento. La Secretaría de Naciones Unidas afirma en el comentario que en caso de litigio es al tribunal al que corresponde dilucidarlo”, CABANILLAS SÁNCHEZ, *op. cit.*, p. 217.

¹⁹ Cfr. *Ibidem*, pp. 214-218.

²⁰ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 204.

²¹ Al respecto, *vid.*: VAQUER ALOY, A., “El principio de conformidad: ¿supra concepto en el Derecho de obligaciones?”, en *Anuario de Derecho civil*, t. LXIV, Fasc. I, enero-marzo 2011, Ministerio de Justicia y Boletín Oficial del Estado (eds.), Madrid, Librería del Boletín Oficial del Estado, 2011, pp. 5-39.

²² En este caso, la STS de 16 de enero de 2008, (RJ/2008/32), rechaza la demanda de incumplimiento contractual, presentada por *IMPORCESS GMB H.*

porque el vendedor entrega una cantidad menor de la estipulada en el contrato, y dicho incumplimiento tiene el carácter de “esencial”, conforme al art. 25, el comprador puede optar por la acción de resolución del contrato o la acción de reducción del precio.²³ Pero, si el incumplimiento no reviste el carácter de esencial, entonces la reducción del precio se constituye en la sanción aplicable para el vendedor. Por último, si la falta de conformidad deriva de una entrega de mayor cantidad de mercaderías de las estipuladas, el comprador tiene la opción de aceptarlas o rehusar la cantidad excedente de mercaderías, (art. 52.2 de la CV).^{24 y 25} Se consagra asimismo, la resolución unilateral, la que produce efectos desde que se comunica al contratante incumplidor,²⁶ (art. 26 de la

contra dos empresas españolas, entre otros motivos, por no darse en la especie, una «falta de conformidad» (art. 35 CV). Cfr. Anuario español de Derecho internacional privado: “Jurisprudencia”, en *Anuario español de Derecho internacional privado*, t. X, José Carlos Fernández Rozas (Direct.), Madrid, Marcial Pons/Ediciones Jurídicas y Sociales, 2010, p. 911.

²³ Por su parte, la misma sentencia del STS de 16 de enero de 2008, (RJ/2008/32), dispone que: “[...] El régimen del contenido obligacional de los contratos sometidos al ámbito de aplicación de la Convención se regula en su parte primera, cuyo capítulo primero se abre con la declaración contenida en el art. 25, conforme al cual, el incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”. Cfr. *Ibidem*, p. 915.

²⁴ El artículo 52.2 de la Convención de Viena de 1980 dispone que: “Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 17.

²⁵ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 190–191.

²⁶ En este sentido, GARRO y ZUPPI expresan que: “El mecanismo regulado por la Convención parece ser más acorde con las particularidades del contrato internacional, ya que la distancia aconseja la necesidad de notificar la intención de resolver”, *Ibidem*, p. 203.

Convención).²⁷ Por su parte, el art. 27 de la Convención dispone que: “Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación”.²⁸

II. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE VENTA²⁹

La resolución del contrato de venta supone la desaparición de las obligaciones emergentes del mismo,³⁰ excepto la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados al contratante cumplidor.³¹ En este sentido, el art. 81 de la Convención³² dispone que:³³ “1) La resolución³⁴ del contrato liberará a las dos partes de

²⁷ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 8.

²⁸ *Ibidem*, p. 8.

²⁹ Al respecto, *vid.*: ZUPPI, *op. cit.*, pp. 237 y ss.

³⁰ En este sentido, MONTÉS PENADÉS señala que: “El texto de este artículo procede del artículo 78 LUVI, salvo el segundo inciso del párrafo 1. El segundo inciso, como el resto, procede del proyecto *UNCITRAL* de 1978, con ligeras variantes terminológicas”. MONTÉS PENADÉS, V., “Parte III.- Compraventa de mercaderías, arts. 81 a 88”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Direc. y Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 660.

³¹ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 211.

³² Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 661.

³³ En este sentido, Cfr. HORNUNG, R., “Article 81”, en *Commentary on the un Convention on the international sale of goods (CISG)*, Second English Edition, Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer (eds.), Oxford, Oxford University Press, . 2005, pp. 853-854.

³⁴ La traducción española usa el vocablo “resolución” (“*avoidance*” en la versión inglesa, que supone una conducta imputable del deudor). Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 660.

sus obligaciones, salvo a la indemnización de daños y perjuicios³⁵ que pueda ser debida.³⁶ La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución. 2) La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente”³⁷

La Convención, a diferencia del *BGB* alemán, deja a salvo la indemnización de daños y perjuicios. En este sentido, la doctrina señala, del análisis de los arts. 45.1, 45.2, 49, 61.1 y 61.2 de la Convención,³⁸ que se trata de una indemnización por el interés contractual positivo, esto es, incluye el valor de la pérdida efectiva y la ganancia legítima que el acreedor dejó de percibir producto del incumplimiento.³⁹

No obstante lo que dispone el art. 81, existen algunas obligaciones, (aparte de la indemnización de daños y perjuicios) que no se extinguen, éstas son:⁴⁰ (a) las obligaciones acordadas para fijar

³⁵ Esta excepción también se aplica en los Derechos italiano (art. 1453.1 *Codice civile*), francés (art. 1184.II *Code*) y norteamericano (§ 2-711 del *Uniform Commercial Code*). Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 661.

³⁶ En este sentido, MONTÉS PENADÉS expresa que: “Pero es claro que la resolución sólo produce efectos desde el momento en que se ejercita la facultad resolutoria [...]”. *Idem*.

³⁷ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 26.

³⁸ Cfr. DE PRIEGO FERNÁNDEZ, V., “Derecho contractual europeo y evicción: la superación del régimen de saneamiento”, en *Cuestiones sobre la compraventa en el Código civil. Principios europeos y Draft*, Colección Monografías de Derecho civil, II. Obligaciones, María del Carmen Gómez Laplaza (Coord.), Madrid, Dykinson, 2012, p. 215.

³⁹ Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 664.

⁴⁰ Al respecto, Cfr. TALLON, D., “Section V. Effects of avoidance. Article 81”, en *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, C. M. Bianca y M. J. Bonell, (eds.), Milano, Dott. A. Giuffrè, 1987, pp. 601–606.

el marco de solución de controversias, *v. gr.*, la sustracción de la justicia ordinaria por un árbitro o la sumisión a la jurisdicción de un tribunal de cierto país; (b) las estipulaciones de las partes, acordadas en el contrato, que se refieran a los efectos de la resolución, y siempre que versen sobre una materia propia de la esfera de la autonomía de la voluntad, *v. gr.*, el establecimiento de una cláusula penal; (c) Las obligaciones que se refieran a la repetición de lo dado o pagado en virtud de un contrato de compraventa internacional de mercaderías resuelto; (d) en cuarto lugar, el art. 78 de la Convención⁴¹ dispone que: “Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”⁴² y, por último, (e) existe la obligación de conservación de las mercaderías.⁴³

Resulta claro para la doctrina, que la resolución no afecta a los terceros, pues, en esta materia se aplica el Derecho interno, según se analiza precedentemente.⁴⁴

Por otra parte, cuando las obligaciones ya fueron cumplidas, la Convención, si bien no consagra la retroactividad como solución inmediata, dispone en su art. 81.2 que proceden las prestaciones mutuas, es decir, las partes se deben recíprocamente devolver lo que se hubieren dado o pagado en virtud del contrato. La convención, tímidamente establece esta solución, pues, no indaga mayormente en el procedimiento de restitución. En este sentido, la doctrina ha planteado que se aplica, en esta materia, el Derecho interno de cada Estado.⁴⁵ Para Montés Penadés, se debe distinguir entre la compraventa de cosas muebles (aquí rige el art. 1505 CC,

⁴¹ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 25.

⁴² Con relación al artículo 78 de la Convención de Viena de 1980, Cfr. ZELLER, B., *Damages under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, New York, Oceana, 2005, pp. 133–142.

⁴³ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, 2005, pp. 211–212.

⁴⁴ Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 661.

⁴⁵ Cfr. *Ibidem*, p. 668.

según el cual la resolución opera *ipso iure*) y los restantes casos de resolución (se aplica la regla general el art. 1124 del CC).⁴⁶

III. OBLIGACIÓN DEL VENDEDOR DE CONSERVAR LAS MERCADERÍAS

La obligación del vendedor de conservar las mercaderías se refiere al caso en que el vendedor está dispuesto a cumplir, pero el comprador demora la retirada de las mercaderías.⁴⁷ Entonces, el vendedor no puede abandonar las mercaderías arriesgando su pérdida o deterioro, así lo establece el artículo 85 de la Convención, que dispone: “Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado”.⁴⁸ Según la doctrina, esta norma tiene aplicación cuando el comprador incurre en mora de recibir las mercaderías, y el vendedor ha dispuesto de ellas (están en su posesión o en manos de un agente). La entrega de las mercaderías, implica que el comprador debe ejecutar todos los actos que están razonablemente a su alcance, para facilitar la entrega de las mismas. Esta norma, además, le otorga un derecho de retención al vendedor,⁴⁹

⁴⁶ Cfr. *Ibidem*, pp. 668–669.

⁴⁷ Cfr. BARRERA GRAF, J., “Section VI. Preservation of the goods. Article 85”, en *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, C. M. Bianca y M. J. Bonell, (eds.), Milano, Giuffrè, 1987, pp. 613–619.

⁴⁸ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, pp. 27–28.

⁴⁹ En este sentido, MONTÉS PENADÉS señala que: “Este derecho de retención puede actuarse mediante un depósito en almacenes de un tercero a expensas

cuando el comprador no ha pagado el precio de las mercaderías. Es decir, la obligación del vendedor de entregar las mercaderías se suspende, y surge la obligación para el vendedor de adoptar todas las medidas razonables para conservar las mercaderías pudiendo el vendedor, además, requerir al comprador para que reciba las mercaderías (art. 60. b) y solicitar una indemnización de daños y perjuicios se procede (arts. 76.1 b) y 74 a 77).⁵⁰ Las medidas que puede adoptar el vendedor, con el fin de conservar las mercaderías, pueden ser: (a) guarda de las mercaderías; (b) depósito de las mercaderías en un almacén, a expensas del comprador, siempre que los costes del depósito no resultaren excesivos (art. 87 de la Convención);⁵¹ (c) revender las mercaderías, (art. 88 de la Convención).⁵² Respecto de esto último, es necesario hacer dos observaciones: (i) la posibilidad de reventa de las mercaderías por parte del vendedor, implica la extinción del cumplimiento forzado que el comprador pudiere demandar de aquél; (ii) el vendedor

de la otra parte, según establece el artículo 87, como más adelante veremos, y puede conducir también a la venta, en las condiciones que señala el artículo 88, al que más adelante nos hemos de referir”. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 687.

⁵⁰ Cfr. *Ibidem*, pp. 685–686.

⁵¹ El art. 87 de la Convención dispone que: “La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 28.

⁵² Por su parte, el art. 88 de la Convención dispone que: “1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 y 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender. 2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender. 3) La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte”. *Ibidem*, pp. 28–29.

debe estar en posesión de las mercaderías para poder cumplir con la obligación de conservación de las mismas.

IV. OBLIGACIÓN DEL COMPRADOR DE CONSERVAR LAS MERCADERÍAS

El comprador también está obligado a conservar las mercaderías, en el caso de que las hubiere recibido y tiene la intención de ejercer una acción encaminada a rechazar las mismas. En efecto, el art. 86 de la Convención dispone que: “1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado. 2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél, esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente”.⁵³ Esta norma distingue dos situaciones en que puede encontrarse el comprador: (i) en caso de que hubiera recibido los bienes y pretende repudiarlos y (ii) si aún no hubiere recibido las mercaderías y pretende rechazar-

⁵³ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 28.

las.⁵⁴ En estos casos, el comprador está facultado para rechazar las mercaderías, ante el incumplimiento por parte del vendedor de cualquiera de las obligaciones que tiene (desde la existencia de un defecto en el producto entregado hasta la entrega del mismo en un lugar distinto al convenido en el contrato). Esta facultad deberá ser ejercida por el comprador en un plazo razonable,⁵⁵ notificándole al vendedor su manifestación de voluntad en este sentido (art. 39.1), de tal forma que el comprador perderá su facultad si no avisa oportunamente al vendedor de su intención de rechazar las mercaderías (art. 39.2).⁵⁶ En este caso, el comprador puede: (i) depositar las mercaderías en un almacén, a expensas del vendedor, siempre que los costes no resultaren excesivos, o (ii) “[...] venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender”.⁵⁷

⁵⁴ GARRO, A. M., y PERALES VISCASILLAS, P., “Opiniones del Consejo Consultivo de la Convención de Viena sobre Compraventa internacional de mercaderías”, en *Anuario de Derecho civil*, t. LXI, Fasc. III, julio–septiembre 2008, Ministerio de Justicia/Boletín Oficial del Estado (eds.), Madrid, Librería del Boletín Oficial del Estado, 2008, pp. 1403 y ss.

⁵⁵ En este sentido, la SAP de Asturias, de 29 de septiembre de 2010, (AP/412/2010), dispone que: “[...] máxime teniendo en cuenta que se trata de una compraventa internacional de mercancías y que existe un Tratado Internacional, la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, suscrito por Argentina y por España, en cuyo art. 39 se estipula que el comprador podrá invocar la falta de conformidad de las mercaderías comunicándolo al vendedor en un «plazo razonable» a partir del momento en que la haya o debiera haber descubierto y, en todo, caso, en un máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual [...]”. *Anuario español de Derecho internacional privado*, *op. cit.*, p. 1033.

⁵⁶ Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 689.

⁵⁷ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 28.

V. NORMAS COMUNES APLICABLES A LOS CONTRATANTES

1.- La Convención de Viena le otorga un derecho de retención a cada contratante, hasta que obtenga el reembolso de los gastos razonables en que hubiere incurrido para conservar las mercaderías. (arts. 85 y 86 de la Convención).⁵⁸

2.- La facultad de reventa de que disponen los contratantes. Como el vendedor está obligado a conservar las mercaderías, conforme a lo dispuesto en los artículos 85 y 86 de la Convención,⁵⁹ por cualquier medio apropiado, en caso de que el comprador se hubiere demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en

⁵⁸ El art. 85 de la Convención de Viena de 1980 dispone que: “Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado”. A su vez, el art. 86 de la Convención señala que: 1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado. 2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente”. *Ibidem*, pp. 27–28.

⁵⁹ Al respecto, Cfr. BACHER, K., “Section VI. Preservation of the goods. Introduction to Articles 8588”, en *Commentary on the un Convention on the international sale of goods* (CISG), 2ª ed., Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer (eds.), Oxford, Oxford University Press, 2005, pp. 895–914.

aceptar la devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación y siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender, puede el vendedor proceder a revender las mercancías (art. 88, núm. 1 de la Convención).⁶⁰

3.- La parte que está en posesión de las mercaderías está obligada a conservarlas, conforme a los artículos 85 y 86. Deberá adoptar medidas razonables para venderlas, en el caso de que éstas estén expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, (art. 88, núm. 2 de la Convención).^{61 62}

4.- Conforme a lo dispuesto en el artículo 88, n° 3 de la Convención: “La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte”.⁶³ En este sentido, la doctrina ha señalado que no estamos frente a un derecho de retención en *stricto sensu*, sino que estamos ante un derecho de compensación, pues, el precio de la venta será entregado a la otra parte, deduciendo los gastos razonables en que se hubiere incurrido (almacenamiento, costes judiciales, etc.), excluyéndose el saldo de precio que el comprador adeude al vendedor en virtud del contrato.⁶⁴

⁶⁰ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 28; SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 213.

⁶¹ En este sentido, MONTÉS PENADÉS señala que: “El artículo 88.2 no solamente admite o faculta para la venta, sino que de algún modo la impulsa, incluso cabría decir que impone el deber de tomar medidas razonables para vender los bienes. Afecta esta situación al obligado a conservar los bienes en las situaciones de los artículos 85 y 86 cuando se dan alguno de estos presupuestos: a) La mercaderías están expuestas a deterioro rápido. [...] b) Cuando el deber de conservar implica gastos irrazonables o excesivos”. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 695.

⁶² Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 28.

⁶³ *Ibidem*, p. 29.

⁶⁴ Cfr. MONTÉS PENADÉS, *op. cit.*, p. 696.

VI. INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS⁶⁵

A) REMEDIOS DE QUE DISPONE EL COMPRADOR EN CASO DE INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL Y, PRIMERAMENTE, DE LA RESOLUCIÓN POR INCUMPLIMIENTO⁶⁶

El artículo 45 núm. 1 de la Convención dispone que:⁶⁷ “Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá: a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52; b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 y 77”.⁶⁸ Estos derechos o facultades de que dispone el comprador son: (1) La resolución de la obligación; (2) la sustitución de las mercaderías disconformes (“*nacherfüllung*”);⁶⁹ (3) la reparación de las mercaderías y (4) la rebaja del precio.⁷⁰ Respecto de la resolución por incumplimiento esencial, la doctrina, en general, ha señalado que la CV ha tratado de evitarla, ya que se considera que, si la resolución fuere procedente frente a cualquier clase de incumplimiento, el contratante cumplidor tendrá una mayor facilidad para inclinarse hacia la resolución, en vez de preferir otra clase de remedio, que suponga la mantención del negocio.⁷¹ Respecto de la resolución por incumplimiento, con-

⁶⁵ Al respecto, Cfr. CABANILLAS SÁNCHEZ, *op. cit.*, pp. 220 y ss.

⁶⁶ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 174–175.

⁶⁷ Al respecto, Cfr. ZELLER, *op. cit.*, pp. 63–67.

⁶⁸ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 14.

⁶⁹ Cfr. SCHULZE, R., “El *Acquis Communautaire* y el Marco Común de Referencia para el Derecho contractual europeo”, en *Principios de Derecho contractual europeo y Principios de UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales*, Actas del Congreso Internacional celebrado en Palma de Mallorca, 26 y 27 de abril de 2007, FERRER VANRELL, M^a. P. y CAÑELLAS, Anselmo A., (Directs.), Madrid, Dykinson, 2009, p. 57.

⁷⁰ En este sentido, Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 222.

⁷¹ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 197.

viene, por razones de orden, analizar por separado la resolución por incumplimiento esencial⁷² y la resolución por vencimiento del plazo de gracia.

Resolución por incumplimiento esencial

Ya se ha aludido al art. 25 de la CV, y al respecto sólo mencionaremos un par de comentarios con el fin de entender de mejor forma esta norma.⁷³ En este sentido, se debe recordar que sólo el incumplimiento esencial es motivo de resolución del contrato. Se entiende por tal, aquel que cause a la otra parte un perjuicio que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”. Cuando el vendedor hubiera entregado las mercaderías, el derecho de resolución del comprador está limitado por los arts. 26 y 49.2 CV, que obligan al comprador a notificarle al vendedor su voluntad para resolver el contrato, dentro de un plazo razonable. La determinación de si el plazo fue o no razonable queda entregada al juez de fondo. Otro límite a la resolución por incumplimiento, se consagra en el art. 82.2 CV, que dispone: “El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuan-

⁷² Cfr. GARCÍA PÉREZ, R., “El incumplimiento anticipado o previsible (*anticipated non performance*) como incumplimiento resolutorio en la Propuesta de Modernización del Código civil”, BIB 2012\3025, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil* núm. 7/2012 (Estudio), Pamplona, Aranzadi, 2012. Disponible en: <<http://www.westlaw.es/>>, p. 20.

⁷³ Cfr. VAN ZELST, B., *The politics of European sales law. A Legal-Political Inquiry into the Drafting of Uniform Commercial Code, The Vienna Sales Convention, The Dutch Civil Code and the European Sales Directive in the Context of Europeanization of Private Law*, The Hague, Kluwer Law International BV, 2008, pp. 116-117.

do le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido”.⁷⁴

Resolución por vencimiento del plazo de gracia

A este respecto se refiere el art. 49.1 b) CV,⁷⁵ en el que se prevé el remedio de la resolución a favor del comprador,⁷⁶ cuando el vendedor no le ha entregado las mercaderías estipuladas,⁷⁷ una vez vencido el plazo de gracia que le concedió el comprador para tal efecto. Para que se entienda resuelto el contrato, no basta con que se cumpla el plazo de gracia, sino que además se necesita de una manifestación de voluntad del comprador en este sentido. Esto es, mediante una notificación o aviso se procede a resolver el contrato, unilateralmente, y sin necesidad de recurrir al órgano jurisdiccional.⁷⁸ La jurisprudencia española ha acogido la resolución contractual, conforme al texto de la CV.⁷⁹

⁷⁴ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 26. Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 197–198.

⁷⁵ El art. 49.1 b) de la CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980, dispone que: “[...] en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 15.

⁷⁶ Al respecto, Cfr. LÓPEZ, Á., “Parte III.– Compraventa de mercaderías, arts. 45 a 52”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez–Picazo y Ponce de León (Direct. y Coord.), Madrid, Civitas, 1998, pp. 405–461.

⁷⁷ En este sentido, ADAME GODDARD señala que: “Este es un reenvío a la decisión de los jueces, quienes deberían tener en cuenta lo que dispone el artículo 8–3 acerca de cómo determinar lo que es razonable”. ADAME GODDARD, J., *La obligación del vendedor de entregar las mercancías, según la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías, interpretada a la luz del Derecho romano clásico*, s/f. Disponible en: <<http://www.uncitral.org>>, p. 114.

⁷⁸ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 201–202.

⁷⁹ Así, la STS de 9 de diciembre de 2008, (RJ/2008/34), dispone que: “a) Efectivamente es aplicable al caso el art. 33 b) del Convenio conforme al que «el vendedor deberá entregar las mercaderías, cuando, con arreglo al contrato, se

Resolución anticipada

Conforme al art. 72.1 CV,⁸⁰ en caso de ser patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, podrá la otra pedir la resolución del contrato.⁸¹ Los requisitos de procedencia de esta facultad están señalados en el art. 72.1 son: (a) que exista una amenaza de incumplimiento y (b) que el incumplimiento, de producirse, será esencial. Este caso de resolución anticipada del contrato también se aplica cuando el vendedor cae en insolvencia.⁸² El n° 3 del art. 72 agrega que: “Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones”⁸³

haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha», y obviamente, una vez producida la puesta a disposición, el comprador puede elegir el momento concreto para hacerse cargo de la mercancía. Sin embargo, el plazo no era el comprendido entre los meses de octubre de 1997 y febrero de 1998, pues la expresión «Retiradas: escalonado final de octubre 97/ febrero 98», se refiere al periodo en el que deberían tener lugar los suministros o partidas [...]”. Cfr. *Anuario español de Derecho internacional privado, op. cit.*, p. 919.

⁸⁰ El art. 72.1 de la Convención de Viena de 1980, dispone que: “Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 23.

⁸¹ Al respecto, CALVO CARAVACA señala que: “El probable incumplimiento del contrato por una cualquiera de las partes atribuye a la otra determinados derechos: fundamentalmente el derecho de suspender su prestación –y eventualmente de detener la entrega de las mercancías– e, incluso, de resolver la relación obligatoria”. CALVO CARAVACA, A. L., “Parte III.– Compraventa de mercaderías, arts. 71 a 74”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 562.

⁸² Cfr. GARRO y ZUPPI, 1990, pp. 204–205. Agregan estos autores que: “Aunque el artículo comentado no expresa la posibilidad de reclamar daños y perjuicios, son de aplicación las reglas generales [...]”. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 205.

⁸³ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 23.

La sustitución de las mercaderías disconformes

La obligación esencial que le impone el contrato de compraventa internacional de mercaderías al vendedor, es la entrega de mercaderías en la forma, cantidad, calidad, tipo y embalaje acordado en el contrato.⁸⁴ En este caso, el comprador tiene una alternativa: pedir la resolución del contrato o la ejecución forzada de la obligación, siempre que dicho incumplimiento tenga el carácter de esencial.⁸⁵ Con todo, y a pesar de estas reglas generales, la Convención establece otras facultades para el comprador. Así, el artículo 46 núm. 2 de la Convención dispone que: “2) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento”.⁸⁶ Lo anterior supone que para que el comprador tenga la facultad de pedir la sustitución de la mercadería, la sustitución no debe implicar para el vendedor un coste desproporcionado en relación a los daños y perjuicios causados al comprador.⁸⁷ El comprador pierde esta facultad, cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, (art. 88 n° 1 de la Convención).⁸⁸ La importancia de esta facultad, es que

⁸⁴ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 222.

⁸⁵ Cfr. CABANILLAS SÁNCHEZ, *op. cit.*, p. 221.

⁸⁶ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 14.

⁸⁷ En este sentido, SAN JUAN CRUCELAEGUI expresa lo siguiente: “[...] la pretensión de sustitución es ejercitable cuando se tratare de un incumplimiento esencial y no de una simple falta de conformidad que no fuere relevante y resultare fácil de subsanar pues, en tal supuesto, los remedios previstos son la reparación o la rebaja del precio”. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, pp. 222–223.

⁸⁸ El artículo 82 de la Convención dispone que: “1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido

ella se convierte en un eficaz remedio al incumplimiento esencial del vendedor, erigiéndose como una alternativa a la resolución del contrato, seguida por importantes textos que se analizarán más adelante. En este sentido, el remedio de la garantía ha tendido a ir en aumento,⁸⁹ porque han disminuido los costes de transporte, lo que se traduce en la facilitación para sustituir los productos y bienes dañados.⁹⁰

*La reparación de las mercaderías*⁹¹

En caso de que las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador puede exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable⁹² habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación⁹³ a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable

[...]”Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 26.

⁸⁹ Con relación a las garantías en la compraventa de bienes de consumo, Cfr. MARCO MOLINA, J., “La aproximación entre el régimen jurídico del vicio oculto y la regulación del incumplimiento contractual en la Directiva 1999/44/CE sobre garantías en la compraventa de bienes de consumo”, *Principios de Derecho contractual europeo y Principios de UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales*, Actas del Congreso Internacional celebrado en Palma de Mallorca, 26 y 27 de abril de 2007, FERRER VANRELL, M^a. P., y CAÑELLAS, Anselmo A., (Directs.), Madrid, Dykinson, 2009, pp. 256–264.

⁹⁰ Cfr. SCHULZE, *op. cit.*, p. 57.

⁹¹ En este sentido, CABANILLAS SÁNCHEZ señala que: “La Convención establece diversos remedios cuando el incumplimiento del contrato no es esencial: la excepción de incumplimiento, la reparación de las mercaderías y las compensaciones pecuniarias”. CABANILLAS SÁNCHEZ, *op. cit.*, p. 222.

⁹² Llama la atención la reiteración del adjetivo “razonable” en la Convención de Viena de 1980, por influencia del *common law*.

⁹³ Al respecto, expresa lo siguiente: “La denuncia exigida por el artículo [39] consiste en la puesta en conocimiento del vendedor de la falta de conformidad de la mercancía, en los términos que establece la CV. Es algo diferente del ejercicio de las prestaciones que ofrece la CV al comprador en caso de falta de conformidad de la mercancía (Cfr. art. 45); y, mucho más, del ejercicio judicial

a partir de ese momento. En este sentido, la doctrina ha planteado que esta facultad responde con mayor adecuación y coherencia que la substitución de la mercadería, cuando el defecto de que adolece la mercadería fuere fácilmente subsanable.⁹⁴

*La rebaja del precio*⁹⁵

El artículo 50 de la Convención dispone que: “Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas⁹⁶ tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48,⁹⁷ o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos”.⁹⁸ Esta norma contempla dos hipótesis distintas:⁹⁹ (a)

de la correspondiente acción”. MORALES MORENO, A. M., “Parte III.– Compraventa de mercaderías, arts. 35 a 41”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 337.

⁹⁴ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 223.

⁹⁵ Al respecto, *vid.*: GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 187 y ss.

⁹⁶ En este sentido, GARRO y ZUPPI señalan que: “El texto en español del art. 50 de la Convención adolece de una redacción defectuosa al referirse al valor que las mercaderías «efectivamente» entregadas tenían al momento de la entrega. Esto es así en virtud del desentendimiento que, en el contexto general, produce la palabra «efectivamente», pues «efectivamente» es sinónimo de «lo entregado», por oposición a lo «no entregado», y de ninguna forma a «lo defectuoso», que será la razón que permitirá la reducción. Una redacción apropiada se debería referir a las «mercaderías defectuosas». *Ibidem*, p. 189.

⁹⁷ Al respecto, Cfr. DI MATTEO, L. A.; DHOOGHE, L. J.; GREENE, S.; MAURER, V. G. y PAGNATTARO, M. A., *Internacional sales law. A critical analysis of CISG jurisprudence*, New York, Cambridge University Press, 2005, pp. 145 y ss.

⁹⁸ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 223.

⁹⁹ Al respecto, *vid.*: MÜLLER-CHEN, “Section III. Remedies for breach of contract by the seller”, *Commentary on the un Convention on the international*

cuando la disminución del valor de las mercaderías entregadas se debiere a un hecho ajeno a la voluntad del vendedor, en este caso el vendedor queda libre de responsabilidad con relación a los daños y perjuicios causados al comprador, el cual puede reducir el precio de que debe pagar por las mercaderías,¹⁰⁰ (art. 79 núms. 1 y 5),¹⁰¹ y (b) cuando no exista motivo de exoneración de responsabilidad, el vendedor estará obligado a responder por los daños y perjuicios que hubiere sufrido el comprador, ello se justifica en lo dispuesto por el artículo 45, núm. 1 b).¹⁰² Esta acción, en doctrina, se denomina “acción estimatoria” o “acción *quantum minoris*”, propia del Derecho romano y de los sistemas jurídicos del Derecho continental.¹⁰³ Esta acción es desconocida en los sistemas del *common law*,¹⁰⁴ en los que se encuentra absorbida por la acción

sale of goods (CISG), 2ª ed., Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer (eds.), Oxford, Oxford University Press, 2005, pp. 596–606.

¹⁰⁰ El artículo 79 de la Convención dispone que: “1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias. [...] 5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, pp. 25–26.

¹⁰¹ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 223.

¹⁰² El artículo 45 de la Convención de Viena de 1980 dispone lo siguiente: “1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá: [...] b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 14.

¹⁰³ En este sentido, LÓPEZ LÓPEZ señala que: “El mecanismo así sumariamente descrito se corresponde en líneas generales con lo que el legado jurídico romano–canónico conoce con el nombre de *actio quanti minoris* o acción estimatoria [...]”. LÓPEZ LÓPEZ, *op. cit.*, p. 445.

¹⁰⁴ En este sentido, LÓPEZ LÓPEZ señala que: “La introducción de este «remedio» del comprador en el Convenio suscitó no poca discusión, al ser una figura desconocida para el *common law* [...]”. *Ibidem*, p. 445.

de indemnización de daños y perjuicios, ya que, la reducción del precio es vista como una “compensación” por medio de la cual, el comprador, deduce una parte de la indemnización de daños y perjuicios sufridos.¹⁰⁵

La facultad concedida por el artículo precedente, presenta un gran interés desde el punto de vista pragmático, pues, a diferencia de un *vestige of an important tool*, cuyo objetivo sería suspender el pago del precio al vendedor, cuando éste pretendiera entregar mercaderías defectuosas, porque, además, el comprador tiene la facultad de pedir una indemnización de daños y perjuicios.¹⁰⁶

La suspensión del cumplimiento de las obligaciones

El comprador, puede suspender el cumplimiento de sus obligaciones en dos casos: (1) Si luego de celebrado el contrato, resulta manifiesto que la otra no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones debido a un grave menoscabo en su capacidad para cumplir o en su solvencia (“*Unsicherheitseinrede*”),¹⁰⁷ o debido a su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato y, 2) El comprador podrá rehusar la aceptación de las mercaderías si el vendedor las entregara antes de la fecha fijada o si el vendedor le entrega una cantidad mayor de mercaderías que las estipuladas en el contrato (puede rehusar el exceso).¹⁰⁸ Cabe señalar que este remedio es aplicable para ambas partes. La doctrina, respecto del art. 71,¹⁰⁹ ha dicho que, a diferencia del Código civil suizo, la CV

¹⁰⁵ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 189.

¹⁰⁶ Cfr. LÓPEZ LÓPEZ, *op. cit.*, pp. 445–446.

¹⁰⁷ Cfr. CALVO CARAVACA, *op. cit.*, p. 562.

¹⁰⁸ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, pp. 22–23 y 17, respectivamente.

¹⁰⁹ En este sentido, CALVO CARAVACA señala que: “Prevista por el artículo 71 CV, esta norma no tiene otro propósito que reconocer formalmente el denominado derecho de suspensión o también, *grosso modo*, de retención (*Zurückbehaltungsrecht*); es decir, la posibilidad de que, concurriendo determinadas circunstancias que llevan a desconfiar de la realización de las obligaciones que incumben a la otra parte (*fehlende Vertragstreue*), cualquiera de las partes del

no establece la entidad del menoscabo requerido para que se haga aplicable este remedio. Sin embargo, la frase “si resulta manifiesto”, utilizada por el art. 71 CV, supone que la determinación no queda entregada al arbitrio del acreedor, sino que debe ser un hecho público y notorio.¹¹⁰ En este sentido, la doctrina ha señalado que el derecho o facultad de suspensión (derecho de retención), constituye un remedio jurídico (“*Rechtsbehelf*”), sujeto al cumplimiento de los siguientes requisitos: (i) un peligro inminente (previsibilidad en cuanto a que el otro contratante no cumplirá con una parte sustancial de sus obligaciones; (ii) existencia de una causa que genere la incertidumbre. El peligro puede obedecer a un grave menoscabo de su capacidad para cumplir la obligación o de su comportamiento en cuanto a no cumplir el contrato.¹¹¹ Como se vio, el ejercicio de esta facultad está subordinado al cumplimiento de un requisito de forma: el deber de avisar o notificar inmediatamente a la contraparte (“*Anzeigepflicht*”), conforme al art. 71.3.¹¹² La contraparte puede, impedir las consecuencias de su mora, otorgando las seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones (art. 71.3). Esta seguridad no responde a la clásica noción de garantía, presenta un carácter independiente, que no se asimila con la noción de garantía propia del Derecho europeo continental. Además, tiene aplicación cuando no existe otra alternativa y debe ser proporcional. Ahora bien, en caso de que se niegue a prestar la seguridad suficiente, la doctrina discute si el otro contratante puede solicitar la resolución del contrato (art. 72), pues, algunos señalan que, además de este hecho, se deben agregar otros, para que proceda la resolución contractual.¹¹³

contrato tenga el derecho de interrumpir el cumplimiento de las suyas”. CALVO CARAVACA, *op. cit.*, p. 562.

¹¹⁰ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, pp. 192–193.

¹¹¹ Cfr. CALVO CARAVACA, *op. cit.*, pp. 563–565.

¹¹² Cfr. *Ibidem*, p. 566.

¹¹³ Cfr. *Ibidem*, p. 568.

B) REMEDIOS DE QUE DISPONE EL VENDEDOR EN CASO
DE INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

El artículo 61 de la Convención¹¹⁴ dispone que: “1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá: a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65; b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77. 2).¹¹⁵ El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho. 3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia”.¹¹⁶ De conformidad con esta norma, el vendedor tiene la opción para solicitar cualquiera de los derechos que en artículo precedente se establecen, esto es, goza de una alternativa, al igual como lo dispone el art. 1124 CC.¹¹⁷ El vendedor, entonces, podrá exigir el cumplimiento forzado del pago del precio (art. 62 de la

¹¹⁴ En este sentido, DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN señala que: “El artículo que ahora comentamos, presenta inicialmente el valor de una enumeración de lo que la versión española denomina derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador, la versión inglesa «*remedies for breach of contract by the buyer*» y la versión alemana «*Rechtsbehelfe des Verkäufers wegen Vertragsverletzung durch den Käufer*». DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L., “Parte III.- Compraventa de mercaderías, arts. 61 a 65”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 493.

¹¹⁵ Cfr. DI MATTEO; DHOOGHE; GREENE; MAURER y PAGNATTARO, *op. cit.*, pp. 153-158.

¹¹⁶ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 19.

¹¹⁷ Cfr. DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, *op. cit.*, pp. 494-495.

Convención),¹¹⁸ o la resolución del contrato.¹¹⁹ En el primer caso, el vendedor puede fijarse un plazo suplementario¹²⁰ de duración razonable¹²¹ para que el comprador cumpla con sus obligaciones.¹²² El vendedor puede resolver el contrato cuando el comprador: (a) hubiere incumplido cualquiera de sus obligaciones, siempre que éste constituya un incumplimiento esencial; (b) no paga el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al art. 63 apartado 1º o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.¹²³ El artículo 65 de la Con-

¹¹⁸ Cfr. KNAPP, V., "Section III. Remedies for breach of contract by the buyer. Article 61", en *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, C. M. Bianca y M. J. Bonell, (eds.), Milano, Giuffrè, 1987, pp. 442-450.

¹¹⁹ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 19.

¹²⁰ En este sentido, GARRO y ZUPPI señalan que: "La circunstancia de que el art. 47.1 adopte la fórmula «podrá fijar» pareciera indicar que se debe cursar una notificación de la decisión del comprador al vendedor". GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 180.

¹²¹ A este respecto, GARRO y ZUPPI postulan que, el plazo razonable "[...] se habrá de determinar de acuerdo con las circunstancias de cada caso y teniendo en cuenta la urgencia o la necesidad del comprador de ver cumplida la obligación pendiente". *Idem*.

¹²² En este sentido, el artículo 63 núm. 2 dispone que: "2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento". Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, pp. 19-20. Cfr. ZUPPI, *op. cit.*, pp. 232-233.

¹²³ El art. 64 b) de la Convención de Viena de 1980 agrega que: "b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado. 2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace: a) en caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o b) en caso de

vención se refiere al incumplimiento del comprador que estuviera obligado especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciera tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.¹²⁴ En este sentido, la doctrina señala que el art. 65 CV, –cuya fuente es, probablemente el § 375 del BGB– que consagraba el llamado derecho de especificación del vendedor, supone que en el contrato entrega a un acto unilateral posterior, la especificación de forma detallada, de las mercaderías. Por ello, el contrato se considera perfecto, aun cuando la determinación del objeto se sujete a un acto unilateral posterior. El art. 65 supone la existencia de los siguientes requisitos: (a) Que se faculte al comprador para realizar la especificación de las mercaderías; (b) que el comprador ejecute la especificación dentro del plazo estipulado o dentro de un término que no perjudique los intereses del vendedor o impida la ejecución del negocio; (c) el vendedor tiene la opción para realizar el mismo la especificación de las mercaderías o, bien, para no realizarla, una vez transcurrido el plazo acordado o razonable que tiene el comprador para realizar la especificación; (d) la autoespecificación ejecutada por el vendedor sólo produce efectos, cuando el vendedor notifique esta situación al comprador de forma inmediata y (e) en la notificación el vendedor se debe

incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable: i) después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 20.

¹²⁴ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 20.

autoimponer un plazo para realizar la especificación, a fin de que el comprador conozca dicho término.¹²⁵

De la indemnización de los perjuicios a propósito del incumplimiento contractual

Si bien la Convención se refiere en reiteradas ocasiones a la indemnización de los daños y perjuicios, no se refiere a ella de manera orgánica.¹²⁶ Opinión contraria tienen Garro y Zuppi.¹²⁷ Recordemos que el art. 45.2 CV dispone que: “El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho”.¹²⁸ Es interesante esta norma, pues, en doctrina se ha discutido acerca de la compatibilidad entre el remedio indemnizatorio y otros remedios que le concede la CV o el Derecho nacional a la parte afectada. En este sentido, se ha dicho lo siguiente: supongamos que el vendedor solicita la resolución del contrato, pues, se reúnen los elementos para que ella proceda, recuperando las cosas entregadas al comprador, entonces, surge la pregunta: ¿tiene derecho además, a solicitar una indemnización de daños y perjuicios? En el Derecho alemán no se le otorga a este vendedor la posibilidad de solicitar además de la resolución, una indemnización por daños y perjuicios, porque se entiende que el remedio resolutorio es demasiado drástico, y que compensa cualquier clase de daño o perjuicio que haya sufrido el vendedor. En el Derecho español, en cambio, se ha discutido si procedería, en esta situación, indemnizar el interés positivo (en virtud del cual el vendedor es puesto en la situación que hubiera tenido si el contrato se hubiera cumplido en los términos acordados), o el interés negativo (la facultad que tiene el vendedor para que la relación jurídica se retrotraiga al

¹²⁵ Cfr. DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, *op. cit.*, pp. 509–512.

¹²⁶ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 20.

¹²⁷ Cfr. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 205.

¹²⁸ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 14. Al respecto, *vid.*, DE PRIEGO FERNÁNDEZ, *op. cit.*, p. 216.

mismo momento en que celebró el contrato, de tal forma que se considere que nunca fue acordado). La CV, siguiendo a los sistemas francés y anglosajón, dispone, como se vio, que todos los remedios establecidos en ella son compatibles con la acción de indemnización de daños y perjuicios.¹²⁹

*La llamada mitigation (reducción de daños)*¹³⁰

La facultad para solicitar una indemnización de daños y perjuicios se encuentra condicionada al cumplimiento de las medidas razonables para reducir la pérdida, en atención de las circunstancias.¹³¹ En este sentido, el artículo 77 de la Convención¹³² señala que: “La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adoptan tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida”.¹³³ Los artículos 74 a 76 de la Convención establecen criterios para fijar el *quantum* de la indemnización de daños y perjuicios,¹³⁴ a la que se le debe reducir el valor en que la pérdida hubiera debido y podido

¹²⁹ Cfr. DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, *op. cit.*, p. 495.

¹³⁰ Al respecto, *vid.*, DI MATTEO; DHOOGHE; GREENE; MAURER y PAGNATTARO, *op. cit.*, pp. 157–158.

¹³¹ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, pp. 227–228.

¹³² Al respecto, SOLER PRESAS señala que: “La norma contenida en el artículo 77 CV tiene su antecedente inmediato en el artículo 88 LUVI que, a su vez, se limita a incorporar al ámbito del Derecho uniforme de compraventa un criterio de delimitación del resarcimiento cuyos orígenes se remontan a la pandectística alemana”. SOLER PRESAS, A., “Parte III. Compraventa de mercaderías, arts. 75 a 78”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez-Picazo y Ponce de León (Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 621.

¹³³ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 25.

¹³⁴ Al respecto, *vid.*: ZELLER, *op. cit.*, pp. 69 y ss.

ser reducida.¹³⁵ Esta institución (*mitigation*),¹³⁶ cuyo fundamento es la buena fe, (art. 7.1 CV)¹³⁷ se encuentra ampliamente reconocida en el ámbito del comercio internacional y en las sentencias arbitrales, por ello, es cada vez más frecuente su inclusión en los textos de derecho uniforme.¹³⁸ La *mitigation* constituye, pues, un criterio *ex post* para determinar el *quantum respondatur*, y supone el deber o carga (“*Obliegenheit*”) del acreedor de mitigar el daño que se ha producido, soslayando los efectos del mismo. El incumplimiento de esta carga no tiene otro efecto que hacer “precluir” el derecho de indemnización de los daños y perjuicios que pudieron haberse mitigado.¹³⁹ La *mitigation* constituye uno de los principios generales del Derecho, que sirve como criterio para determinar el daño indemnizable (arts. 75 y 76).¹⁴⁰ Cabe señalar que el establecimiento de la *mitigation* en la CV, fue el resultado de una ardua discusión tanto en el seno de los trabajos preliminares, como en la Conferencia de Viena. Principalmente por las observaciones del representante de USA, quien manifestó sus dudas, pues, esta facultad podría significar que el vendedor pidiera reiteradamente el cumplimiento del contrato, no obstante la negativa del comprador a recibir las mercaderías, todo ello para que se acumularan costes innecesarios, que se erigieran como el fundamento para solicitar una indemnización de daños y perjuicios por ellos. Los nortea-

¹³⁵ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 228.

¹³⁶ En este sentido, SOLER PRESAS señala que: “[E]s en el sistema angloamericano donde mayor desarrollo ha tenido el deber de mitigar el daño”. SOLER PRESAS, *op. cit.*, p. 621.

¹³⁷ Asimismo, se señalan como fundamento de la *mitigation* “[...] razones de política socioeconómica, como son la promoción del uso diligente de los recursos y el desincentivo de actitudes pasivas que permitan el desarrollo de un daño que pueda ser razonablemente evitado”. En este sentido, Cfr. *Ibidem*, p. 622.

¹³⁸ Cfr. MILÁNS DEL BOSCH PORTOLÉS, I., “Cumplimiento e incumplimiento del contrato internacional”, en *Cumplimiento e incumplimiento del contrato*, O’Callaghan Muñoz, X. (Coord.), Madrid, Editorial Universitaria Ramón Areces, 2012, pp. 699–700.

¹³⁹ Cfr. SOLER PRESAS, 1998, p. 622.

¹⁴⁰ Cfr. *Ibidem*, p. 623.

americanos planteaban la obligación de mitigar la acción de reclamación de cantidad (“*action for the agreed price*”), que ya habían propuesta en la Conferencia de Ginebra de 1977, pero que, en definitiva, fue desechada por vaga y ambigua. Esta institución, en el *common law*, se funda en la “*avoidable consequences rule*”, con todo, la cuestión no reside solamente en determinar si los costes en que incurrió el vendedor fueron o no razonables y eficientes, sino que lo que se discute es si el vendedor puede en definitiva “preparar” la base para obtener en el futuro una indemnización de daños y perjuicios.¹⁴¹ Esta situación, de haber sido aceptada, contraría evidentemente el principio de la buena fe y se transformaría en un ejercicio abusivo del derecho.¹⁴² En definitiva, la carga de “mitigar” pesa sobre el acreedor, quien debe adoptar todas las medidas razonables que estén a su alcance para aminorar, atendiendo las circunstancias, la pérdida, deterioro o menoscabo que experimenten los bienes que conforman su patrimonio y su persona misma. Esta *mitigation*, se extiende no sólo a las pérdidas efectivas en que pudiera incurrir el acreedor, sino que también en las eventuales que pudiera experimentar en el futuro. La razonabilidad de las medidas, sin duda se refiere a todas aquellas precauciones que las personas normales tienen en la ejecución de sus negocios propios¹⁴³ (“*ordinary course of business*”). Hay que indicar que, el nivel de diligencia se acrecienta en los negocios con mayor grado de riesgo.¹⁴⁴

¹⁴¹ Cfr. *Ibidem*, pp. 623–624.

¹⁴² Cfr. *Ibidem*, p. 625.

¹⁴³ En este sentido, SOLER PRESAS expresa que: “En el tráfico internacional de mercaderías, la medida mitigadora por excelencia es la celebración de un negocio de cobertura en el mercado. Esta exigencia fundamenta las reglas de cuantificación de la indemnización en caso de resolución del contrato –arts. 75 y 76 CV–, razón por la que su análisis cobra especial importancia en casos de reclamaciones basadas en la norma general del artículo 74 CV– *i. e.*, resarcimiento de lucros cesantes por falta de entrega tempestiva de la prestación acordada o por la entrega de un bien disconforme con el contrato–”. *Idem*.

¹⁴⁴ Cfr. *Ibidem*, pp. 625–624.

Por último, la doctrina ha repudiado la incorporación en la CV, del criterio anglosajón llamado “regla de cierre”, según el cual “*compensatio lucri cum damno*” (“*compensating advantages*”). Esta compensación, que supone la reducción del monto de la indemnización de daños y perjuicios en la proporción en que el acreedor se haya beneficiado con el incumplimiento contractual, no guarda relación con la *mitigation*. Por último, menciono tres notas en torno a la *mitigation*: (i) la carga de la prueba del incumplimiento pesa sobre el deudor, quien resultaría beneficiado, en caso de aceptarse esta institución; (ii) se deben indemnizar las medidas de mitigación adoptadas por el acreedor, siempre que hayan tenido el carácter de razonables y aun cuando no hayan sido efectivas;¹⁴⁵ y (iii) cualquier deterioro, menoscabo o pérdida que pudo haberse mitigado no será indemnizada.¹⁴⁶

El quantum de los daños y perjuicios

Con el fin de fijar el valor de la indemnización de daños y perjuicios, se deberá tener en cuenta el valor de la pérdida sufrida (daño emergente) y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento (lucro cesante).¹⁴⁷ Dicha indemnización no puede exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del

¹⁴⁵ En este sentido, SOLER PRESAS señala que: “No parece justo que el acreedor del resarcimiento que yerre en la elección de la medida idónea deba soportar, a instancias del deudor incumplidor, las consecuencias de este error cuando, consideradas las circunstancias *ex ante*, la elección fuera razonable”. *Ibidem*, pp. 627–628.

¹⁴⁶ Cfr. *Ibidem*, pp. 625–628.

¹⁴⁷ En este sentido, señalan GARRO y ZUPPI que: “El objetivo perseguido por la indemnización prevista en el art. 74, al contemplar el daño emergente y el lucro cesante, es el de proteger las expectativas (*expectation interest*) de la otra parte”. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 206.

incumplimiento del contrato, (art. 74 de la Convención).¹⁴⁸ Como la Convención no fija reglas más específicas para la determinación del daño emergente y lucro cesante,¹⁴⁹ será el juez el encargado de establecerlos, limitándose a establecer un límite:¹⁵⁰ la indemnización no puede exceder de la pérdida que la parte incumplidora hubiere previsto,¹⁵¹ o debiere haber previsto¹⁵² al momento de la celebración de la compraventa.¹⁵³

La exoneración de la obligación de indemnizar daños y perjuicios

La Convención de Viena (art. 79)¹⁵⁴ exonera de responsabilidad al contratante que no ha cumplido con su obligación, si acredita

¹⁴⁸ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 24.

¹⁴⁹ Tampoco se refiere al “daño moral”. Frente a esta omisión consideramos que será el tribunal el encargado de establecer la procedencia y monto del mismo.

¹⁵⁰ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, pp. 228–229.

¹⁵¹ En este sentido, GARRO y ZUPPI señalan que: “En lugar de limitar el resarcimiento conforme a los principios de causalidad, la Convención opta por el criterio de la previsibilidad, incorporando el principio del *Common Law* establecido en el *leading case* «*Hadley c. Baxendale*», [...]”. GARRO y ZUPPI, *op. cit.*, p. 206.

¹⁵² Es interesante lo dispuesto por la Convención de Viena de 1980, pues, sienta la determinación de la indemnización de daños y perjuicios en un hecho objeto (criterio de la previsibilidad) y no en uno subjetivo (culpa o dolo).

¹⁵³ En este sentido, el artículo 75 de la Convención de Viena de 1980 dispone que: “Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 24.

¹⁵⁴ En este sentido, SALVADOR CORDECH señala que: “El artículo 79 CV es una reelaboración del artículo 74 LUVI y trata de dar razón de las críticas dirigidas contra este último, relacionadas con la amplitud excesiva de la exoneración al deudor que incumplía el contrato”. SALVADOR CORDECH, *op. cit.*, p. 636.

que esa falta de cumplimiento¹⁵⁵ obedece a algún impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta dicho impedimento¹⁵⁶ al momento de celebrar el contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.¹⁵⁷

En el caso de que el incumplimiento se deba a la falta de cumplimiento de un tercero al que se le encargó la ejecución total o parcial del contrato, dicha parte quedará liberada de responsabilidad: (a) si se encuentra en la hipótesis del número 1º; (b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.¹⁵⁸

En cuanto a los efectos de la exoneración, éstos son: (i) La exoneración de responsabilidad surtirá efectos mientras dure el impedimento.¹⁵⁹ (ii) La parte incumplidora debe avisarle al otro contratante de la existencia del impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir la obligación. Si el otro contratante no recibe la notificación, dentro de un plazo razonable, después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última será responsable de

¹⁵⁵ Por otra parte, SALVADOR CORDECH expresa lo siguiente: “El artículo 79 resulta potencialmente aplicable siempre que una obligación contractual no es cumplida o no es puntual o exactamente por cualquiera de las partes: en el derecho uniforme, «falta de cumplimiento» se entiende unitariamente en un sentido amplio, como el «*breach of contract*» del derecho angloamericano o la «*inexécution*» del derecho del Código Civil francés (arts. 1.146–1.150)”. *Ibidem*, p. 639.

¹⁵⁶ En cuanto a los impedimentos que se pudieran presentar, *vid.*: *Ibidem*, pp. 641 y ss.

¹⁵⁷ En este sentido, SALVADOR CORDECH señala que: “En particular, el sentido de la expresión en cuestión debe entenderse igual que «incumplimiento» en los artículos 74 a 77, pero se discute si el vendedor no negligente que entrega mercancías defectuosas puede ampararse en la regla del artículo 79. 1º”. *Ibidem*, p. 639.

¹⁵⁸ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 25.

¹⁵⁹ Ello responde, tratándose del caso fortuito o fuerza mayor, al carácter permanente que debe tener el mismo. Cfr. SALVADOR CORDECH, *op. cit.*, p. 653.

los daños y perjuicios causados por la falta de recepción.¹⁶⁰ (iii) El art. 79 núm. 5 señala que: “Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención”.¹⁶¹ Es decir, esta norma “[...] limita la eficacia del impedimento a la exclusión de la posibilidad de exigir indemnización de daños y perjuicios conforme a lo dispuesto en el Convenio”.¹⁶² Respecto de este artículo, la doctrina ha planteado la tendencia hacia la objetivación de la responsabilidad,¹⁶³ pues, ni siquiera se menciona en el art. 79 CV a la culpa. Aun cuando, en honor a la verdad, hay que señalar que el art. 79 integra algunos elementos de carácter subjetivo.¹⁶⁴ Con relación a la notificación, se ha dicho que el aviso se extiende a las posibilidades alternativas y razonables en cuanto a un cumplimiento sustitutivo, cuando exista tal posibilidad. La notificación supone que la contraparte debe tomar conocimiento de la misma, pues el art. 79 CV habla de “deberá comunicar a la otra parte” y de “falta de recepción”. Para realizar la notificación, el deudor consta con un plazo razonable, que se cuenta desde el momento en que el deudor tuvo conocimiento o debió tener conocimiento de la existencia del impedimento. Por último, si el deudor no comunica el impedimento, en la forma debida, deberá responder de los daños o perjuicios que se deriven de esta omisión.¹⁶⁵

¹⁶⁰ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, pp. 25–26.

¹⁶¹ Cfr. *Ibidem*, p. 26. Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, pp. 228–229.

¹⁶² SALVADOR CORDECH, *op. cit.*, p. 653.

¹⁶³ En este sentido, *v. gr.*, MATÍNEZ VELENCOSO utiliza el siguiente epígrafe: “La nueva regulación de la responsabilidad contractual: la exoneración de responsabilidad por imposibilidad sobrevenida de cumplir”. Cfr. MATÍNEZ VELENCOSO, L. M^a., “Capítulo XII. Nuevas tendencias del Derecho contractual europeo”, en *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, Guillermo Palao Moreno, Lorenzo Prats Albentosa y M^a. José Reyes López (Coords.), Derecho Patrimonial Europeo, Navarra, Aranzadi, 2003, p. 251.

¹⁶⁴ Cfr. SALVADOR CORDECH, *op. cit.*, p. 637.

¹⁶⁵ Cfr. *Ibidem*, pp. 655–656.

El devengo de intereses

El art. 78 de la CV se limita a establecer que si una de las partes no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte puede exigir los intereses correspondientes,¹⁶⁶ sin otorgar criterios conforme a los cuales determinar dichos intereses.¹⁶⁷ En este sentido, la doctrina plantea que, ante la práctica mayoritaria en los contratos internacionales, ella debería ser determinada por los tribunales, conforme al criterio vigente en el ordenamiento jurídico que rijan al contrato de venta.¹⁶⁸

¹⁶⁶ Cfr. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, *op. cit.*, p. 25.

¹⁶⁷ Al respecto, PANTALEÓN PRIETO señala que: “De los antecedentes del precepto [...] resulta con toda nitidez que los intereses que contempla no son intereses moratorios –resarcimiento del daño causado al acreedor de dinero por el retraso imputable al deudor en el pago de la suma debida–, sino, por emplear una terminología importada de los juristas italianos, «*intereses correspondivos*» –restitución al acreedor del enriquecimiento obtenido por el deudor por disponer de la cantidad no tempestivamente pagada (productividad natural del dinero), haya o no sufrido daño el acreedor por el retraso–, cuyo ejemplo legislativo de alcance general más conocido es el artículo 1.282 del *código civile*”. PANTALEÓN PRIETO, F., “Parte III.– Compraventa de mercaderías, Sección Tercera. Intereses, art. 78” en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez–Picazo y Ponce de León (Direct. y Coord.), Madrid, Civitas, 1998, p. 630. En el *common law*, señala JIMÉNEZ MUÑOZ “[...] no existe una obligación de carácter general de pagar unos intereses moratorios (fuera de las transposiciones de la citada Directiva)”. JIMÉNEZ MUÑOZ, F. J.: “Capítulo 18. El régimen del incumplimiento de las obligaciones pecuniarias (en especial, de los intereses) en los proyectos sobre un Derecho Civil Europeo armonizado”, en *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas, Esteve Bosch Capdevila (Direct.), Decanato del Colegio de Registradores de Cataluña (Coord.), Barcelona, Bosch, 2009, pp. 422–423.

¹⁶⁸ Cfr. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *op. cit.*, p. 235.

VI. CONCLUSIONES

Desde los tiempos de Planiol, se ha pretendido “simplificar” el Derecho de las obligaciones, aun cuando constituya la parte más perfilada del Derecho civil. Ello se traduce en la abundante regulación que el CC le dedica a las obligaciones y contratos. Es sabido que en materia de obligaciones el CC siguió al modelo francés y, en menor medida, a los CC de Italia de 1865 y a los Códigos civiles portugués, argentino y al anteproyecto belga de Laurent.¹⁶⁹ Con todo, en el marco de unificación del Derecho europeo e internacional, se deben conciliar “intereses” y sistemas jurídicos diversos. La CV tiene el mérito de haber amalgamado en un texto estos intereses y sistemas.

Los grandes méritos de la CV son su pretensión de universalidad y el haber sido uno de los primeros textos de Derecho uniforme elaborados dentro del Derecho internacional. Además, constituye un tratado, que de ser ratificado en la forma prevista por cada ordenamiento jurídico, pasa a formar parte del mismo. A diferencia de los textos que serán analizados con posterioridad (los que constituyen un esfuerzo doctrinario), la CV se erige como un tratado o convenio de carácter internacional, lo que significa que goza de un mayor estatus jurídico, convirtiéndose en una fuente formal del Derecho del Estado ratificante. La CV presenta una regulación innovadora en esta materia, conciliando el *civil law* con el *common law*. Así, consagra un sistema objetivo de resolución, dejando fuera de la noción de incumplimiento a la culpa o el dolo, remplazándolo por el concepto de previsibilidad. Además, el adjetivo de “esencial”, que acompaña al concepto de incumplimiento, será, en el futuro una piedra angular de muchos textos de Derecho uniforme, trabajos doctrinarios, sentencias judiciales, etc. Esta también es una noción anglosajona, “extraña” al *civil law*, que se manifiesta con distintos adjetivos (*v. gr.*, en el

¹⁶⁹ Cfr. DE LOS MOZOS, J. L., *Estudios sobre derecho de contratos, integración europea y codificación*, Madrid, Fundación Beneficentia et Peritia Iuris, 2005, pp. 65–66.

Marco Común de Referencia se habla, como se verá, de incumplimiento “fundamental”).

Es interesante como la CV amalgamó soluciones propias de diversos sistemas jurídicos sobre la base del principio de autonomía de la voluntad, *v. gr.*, se refiere a la falta de conformidad (art. 35 CV), ampliamente aceptada en la actualidad. La CV constituye un importante texto de Derecho uniforme, no sólo por la cantidad de países que se han adherido al tratado, sino porque regula de manera dispositiva el tráfico comercial internacional. La CV se condice con el proceso de globalización de la economía, estableciendo un adecuado marco para que la economía abierta se desenvuelva, resguardando distintas visiones políticas y económicas. Por ello, la CV constituye un hito en el proceso de unificación del Derecho internacional privado.

Con todo, si bien fue el primer modelo de Derecho uniforme, presenta un gran inconveniente al que deseo referirse: El abuso del principio de la autonomía de la voluntad, propio de un sistema jurídico que se estructura sobre la base de intereses económicos, olvida algunas nociones éticas de relevancia, como la buena fe y la equidad natural. Estos principios morales se encuentran en un plano de inferioridad respecto de la primera. Creo que es peligroso mirar al Derecho solamente desde el punto de vista económico (aun cuando esa mirada resulta interesante). La CV constituye un tratado internacional que regula el comercio internacional, que se puede convertir en un mero instrumento para la obtención de beneficios puramente económicos, presentando así, una cierta aversión contra toda pretensión de justicia y otras cuestiones “meta jurídicas”. Considero que estas nociones morales son las que le otorgan el adecuado sustento a las normas jurídicas: aquéllas siempre estarán en éstas. Estos conceptos (equidad natural, justicia, teoría de la causa, obligaciones naturales, etc.) moralizan el frío rigor del Derecho de las obligaciones. Si bien la CV presenta un limitado ámbito de aplicación, es indudable que puede servir como inspiración para la dictación de leyes nacionales, aplicables a todas las personas, sean empresas o no.

