



**OBLIGACIONES Y CARGAS DE LAS PARTES EN LA
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

JORGE OVIEDO ALBÁN

Universidad de los Andes

Facultad de Derecho

Revista de Derecho Privado N.º 44

Julio - Diciembre de 2010. ISSN 1909-7794

Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías

Jorge Oviedo Albán¹

RESUMEN

El presente artículo aborda el estudio de las obligaciones del vendedor y el comprador en la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980. Igualmente, se estudian las cargas derivadas del ejercicio de dichas obligaciones de forma que de su ejercicio depende la posibilidad de ejercer los derechos que la Convención consagra, de forma que las partes puedan ver realizada la finalidad que los lleva a celebrar el contrato. En el texto se utilizan como fuentes las normas de la Convención, al igual que la doctrina y la jurisprudencia, con el fin de exponer el alcance

ABSTRACT

This paper analyzes the obligations of seller and buyer in the United Nations Convention on the International Sale of Goods. Also examines the duties resulting from the exercise of such obligations so that its exercise depends on the possibility of exercising the rights enshrined in the Convention so that the parties made in order to see that leads them to conclude the contract. This paper uses as sources the rules of the Convention, as the doctrine and jurisprudence in order to document the scope of obligations of seller and buyer.

¹ Abogado y especialista en Derecho Comercial de la Pontificia Universidad Javeriana. Doctorando en Derecho de la Universidad de los Andes de Chile. Profesor de Derecho Civil y Comercial y Jefe del Área de Derecho Privado de la Universidad de la Sabana. Profesor de la Especialización en Derecho de los Negocios Internacionales de la Universidad de los Andes, de la Maestría en Derecho Comercial y de los Negocios de la Universidad de Buenos Aires, y de otros programas de posgrado en Colombia. Investigador invitado del Grupo *Global Sales Law Project*, en la Universidad de Basilea (Suiza) bajo la dirección de Ingeborg Schwenzer. Estancias de investigación en la Universidad de Basilea, el Instituto Suizo de Derecho Comparado y la Universidad de los Andes de Chile. El presente artículo se enmarca dentro de la línea de investigación “Derecho Comercial Internacional” del Grupo de Investigación en Derecho Privado Universidad de la Sabana. Autor de varias publicaciones sobre la materia en Colombia y el extranjero.

Este trabajo ha sido desarrollado gracias al apoyo en calidad de investigador invitado de la Fundación Ernst von Caemmerer, *Global Sales Law Project*, Universität Basel (Suiza). Mis sinceros agradecimientos a Ingeborg Schwenzer, Uwe Blaurock y Edgardo Muñoz.

tanto de las obligaciones como de las cargas de las partes del contrato.

KEYWORDS: international sales of goods, obligations, duties.

PALABRAS CLAVE: compraventa internacional de mercaderías, obligaciones, cargas.

SUMARIO

Introducción - I. LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR - A. *La obligación de transmitir el dominio* - B. *La obligación de entrega de las mercaderías y entrega de documentos* - C. *La obligación de conformidad* - II. LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR - A. *Pagar el precio* - B. *Recibir las mercancías* - III. CONCLUSIONES - Bibliografía

Introducción

La Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, adoptada a la fecha por 76 Estados, aprobada en Colombia por medio de la ley 518 de 1999 y en vigor desde el 1° de agosto de 2002, acoge un concepto obligacional de compraventa, de forma que una vez perfeccionado, el contrato genera un estado de deudores y acreedores recíprocos para vendedor y comprador, toda vez que el primero queda obligado a transferir el dominio, entregar materialmente el bien y entregar documentos, y el comprador, a pagar el precio y recibir la cosa, como lo establecen los artículos 30 y 53 de la Convención.

El objetivo de este artículo es analizar la forma como la Convención regula articuladamente las obligaciones recíprocas del vendedor y del comprador junto con una serie de deberes accesorios y cargas encaminadas a la satisfacción plena de los intereses de las partes que hacen efectivo el principio de cooperación entre los contratantes. En el contexto de la Convención, además de las obligaciones que el contrato genera para las partes, existen unas cargas —que en la doctrina se han calificado como “de comunicación” y de “conducta material” —, que el acreedor debe realizar a efectos de poder ejercitar los derechos derivados del incumplimiento de las obligaciones del deudor, que como bien señala VIDAL, contribuyen a que los efectos del incumplimiento sean menos gravosos para el deudor.² En la preparación de este artículo se

2 Cfr. Vidal Olivares, Álvaro, *La protección del comprador, régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Có-*

ha tenido en cuenta la legislación, la doctrina y la jurisprudencia relevantes, utilizando la inducción y deducción para analizar dogmáticamente y exponer de forma sistemática el tema objeto de análisis, de forma que se pueda propender a la interpretación uniforme de la Convención, como lo establece el artículo 7° de ésta.³

I. LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Aunque el artículo 30 señala, como ya se indicó, que las obligaciones del vendedor son la transmisión del dominio, la entrega del bien y los documentos relacionados, además en el artículo 35 y ss. se establece la obligación de conformidad que —aunque el artículo 30 no la menciona como una obligación del vendedor— no se puede negar que tiene tal naturaleza; además, su no observancia genera incumplimiento del contrato y, por tanto, a pesar de guardar una estrecha relación con las dos primeras, es autónoma.⁴ Para entender el sentido de lo anotado,

digo Civil, Ediciones universitarias de Valparaíso, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, 2006, p. 32 a 36.

3 Cabe señalar que independientemente de la forma como se cita la jurisprudencia en cada uno de los países de origen de los fallos consultados, se ha utilizado una manera uniforme identificando el nombre del tribunal, la fecha, el país y la fuente donde se ha consultado la decisión.

4 Bianca, Cesare Massimo, “Article 35”, en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, p. 269. Morales Moreno, Antonio Manuel, “Artículo 35”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 287. Por eso se considera con reservas la posición de quienes la asumen como una obligación secundaria y accesorio del vendedor. Widmer, P. “Droits et obligations du vendeur”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 – 20, 1984*, Institut Suisse de Droit Comparé,

se dividirá la explicación de este punto haciendo una primera referencia a las obligaciones de transmisión y entrega para, a renglón seguido, explicar la obligación de conformidad.

A. La obligación de transmitir el dominio

Según el concepto obligacional de compraventa asumido en la Convención, en virtud del contrato de compraventa internacional, el comprador no se hace dueño de las mercaderías vendidas en el momento de perfeccionamiento del contrato, sino que se requerirá que el vendedor cumpla con la obligación de hacer tradición, que es ordenada por el artículo 30, ya mencionado.

No obstante, y considerando que también la Convención regula las circunstancias de tiempo, modo y lugar para la entrega material de la cosa, la forma de hacer tradición es un tema que expresamente queda excluido de su regulación, al disponer el artículo 4°, literal b, que la Convención no se aplicará a los efectos que sobre la propiedad pueda generar el contrato.⁵

Así las cosas, lo que se tiene es que según el artículo 7°, numeral 2°, de la Convención, deberá acudir a las leyes nacionales que resultaren

aplicables conforme al Derecho Internacional Privado, a efectos de encontrar en éste las reglas específicas sobre tradición del dominio de las mercaderías vendidas.⁶ Igualmente, debe considerarse que a pesar de la exclusión del artículo 4°, literal b, si el vendedor no transmite la propiedad al comprador, incurrirá en incumplimiento del contrato, por lo que éste podrá acudir a los remedios que le otorga la Convención y eventualmente a la resolución del contrato en caso de incumplimiento esencial, conforme a lo estipulado en el artículo 25.⁷

Adicionalmente, destaca Adame, no obstante lo anterior debe tenerse en cuenta que la mayoría de los contratos de compraventa internacional versan sobre bienes muebles, para cuya tradición no se requiere formalidad alguna, como es el caso de la entrega material, habiendo de un lado la intención de transferir y del otro la

Schulthess Polygraphischer Verlag, Zurich, 1985, p. 95.

5 Enderlein, Fritz, "Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *International Sale of Goods*. Dubrovnik Lectures, Petar Sarcevic & Paul Volken eds., Oceana, New York, 1996, pp. 144 a 145. Lando, Ole, "Article 30", en *Commentary on the International Sales Law*, C.M. Bianca; M.J. Bonnell (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 247. Widmer, Corinne, "Article 30", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, p. 492.

6 Sobre el particular, resulta conveniente citar las palabras de Adame Goddard: "Por lo común, la legislación del Estado del Comprador determinará lo que éste tiene que hacer para adquirir la propiedad, lo cual podrá hacer necesario, de manera eventual, un acto del vendedor, por ejemplo, el otorgamiento de una escritura, o la cancelación de un registro. No es razonable esperar que el vendedor conozca estos detalles, por lo que corresponde al comprador informar al vendedor de lo que tiene que hacer en cumplimiento de su obligación de transferir el dominio". De acuerdo con lo que indica Adame, cabe agregar que se trata de un deber de información del comprador derivado de la obligación de actuar de buena fe, consagrado en el artículo 7° de la Convención. Adame Goddard, Jorge, *El contrato de compraventa internacional*, Mc. Graw Hill, México, 1994, p. 171. Fernández de la Gándara, Luis, "Artículo 30", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 246. Lando, óp. cit., p. 247.

7 Garro, Alejandro Miguel; Zuppi, Alberto Luis, *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*, La Rocca, Buenos Aires, 1990, p. 172. Vázquez Lépinette, Tomás, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 181.

de adquirir. Así, no habría problemas derivados de la falta de tradición del dominio, puesto que al haberse realizado la entrega se estaría cumpliendo al tiempo con la obligación de tradición, conforme a las reglas nacionales aplicables según las reglas de conflicto.⁸

A pesar de ello, debe considerarse que tratándose de cierto tipo de bienes que son objeto frecuente de contratos de venta internacionales tales como los automotores, puede darse el caso de encontrarse con reglas nacionales para las cuales no baste la entrega material como modo de transferir el dominio, sino que deberá cumplirse con ciertos acuerdos y/o formalidades adicionales.⁹ De esta forma, entonces, el comentario del profesor Adame debe ser recibido de forma parcial y no generalizable.

Adicionalmente, nada impide que las partes puedan pactar una reserva de dominio condicionada al pago del precio o cumplimiento de otras obligaciones, conforme a la autonomía material consagrada en el artículo 6°. No obstante, la validez misma del pacto será un tema regulado por las normas nacionales aplicables conforme al Derecho Internacional Privado, toda vez que como se ha señalado ya, los efectos que el contrato produzca sobre la propiedad de las mercaderías vendidas, es un tema excluido del campo de la Convención, según el artículo 4°.¹⁰

B. La obligación de entrega de las mercaderías y entrega de documentos

La entrega es un acto material, así en algunos casos sea uno de los elementos que componen la tradición, como en general sucede en materia de bienes muebles. Lo que se tiene entonces es que la obligación de traditar comprende la obligación de entregar, pero no se confunde con ella. Traditar es más que entregar, pues significa transferir dominio, mientras entregar es un acto material, consistente en poner al comprador en la tenencia efectiva de la cosa vendida la cual puede entenderse efectuada, según las circunstancias y como se precisará en las líneas que siguen en enviarlas al comprador poniéndolas a disposición del primer porteador, poniéndolas a su disposición en un lugar determinado o el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento y en general, en ponerlas a disposición del comprador.¹¹

Unidos, clout n° 613, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020328u1.html>, consultada el 12 de julio de 2010. En el contrato se había pactado que el vendedor se reservaba el dominio hasta tanto no se hiciera el pago de las mercancías. El comprador a su vez constituyó una garantía a favor de un banco. El vendedor quiso recuperar las mercancías ante el incumplimiento del comprador, pero el tribunal estimó que el comprador no podía recuperar los bienes dada la garantía constituida al tercero y ambos temas debían regirse por el derecho interno, en este caso de los Estados Unidos y no por la Convención.

8 La anotación de Adame se hace a partir del Derecho mexicano. Adame Goddard, *óp. cit.*, pp. 171 y 172.

9 Widmer, "Article 30", *óp. cit.*, p. 492.

10 Fernández de la Gándara, "Artículo 30", *cit.*, pág. 247. Widmer, "Article 30", *cit.*, p. 493. Véase el fallo *Usinor Industeel v. Leeco Steel Products*, U.S. District Court, N.D. Illinois, Eastern Division, n° 02 C 0540, 28 de marzo de 2002, Estados

11 Adame Goddard, *óp. cit.*, p. 140. Audit, Bernard, *La compraventa internacional de mercaderías*, traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía, Editor, Buenos Aires, 1994, pp. 94 a 95. Schlechtriem, Peter, *Uniform Sales Law - The UN-convention on contracts for the international sale of goods*, Manz, Viena, 1986, pp. 64 y 65. Widmer, Corinne, "Article 31", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenzer / Ingeborg Schwenzer (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, p. 496.

En materia de compraventa internacional, la Convención regula entre los artículos 31 y 34 las circunstancias dentro de las cuales debe verificarse la entrega material del bien. No obstante, y partiendo de la naturaleza eminentemente supletiva de la Convención, las partes pueden conforme al artículo 6° de ésta, fijar dichas cuestiones al pactar –como suele suceder en este tipo de temas– alguno de los términos Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, caso en el cual las reglas del término pactado desplazarán a las normas de la Convención.¹² La utilización de alguno de los términos INCOTERMS soluciona el tema de quien asume los costos de la entrega, cuestión que no es regulada por la Convención, que de lo contrario debería ser resuelto por el derecho nacional conforme a lo estipulado en el artículo 7° núm. 2° de ésta.¹³ De esta forma, la entrega adoptará varias modalidades según el término pactado, por ejemplo: si la entrega se hace en fábrica, o al costado del buque o a bordo, etc., y de acuerdo con el término utilizado surgirán obligaciones de contratar transporte y seguros (CIF), (CIP incluso para los seguros). También cuando el contrato implique transporte pero los

fletes los deba asumir el comprador (FOB, FCA), la obligación de entrega deberá sujetarse a sus especificidades, como en el término FOB: entregándola a bordo del buque designado por el comprador. Por otra parte, cuando se pacte un pago contra entrega de mercaderías, el término utilizado servirá para especificar el lugar del pago del precio (por ejemplo, art. 57-1-b).¹⁴

Sobre el lugar de entrega, el artículo 31 permite que las partes lo fijen, y si no lo hicieren, se aplicarán las siguientes reglas supletivas:

- a) Si el contrato implica transporte de la mercadería, el vendedor se obliga a ponerlas en poder del primer transportador o porteador para que las entregue al comprador.

La doctrina califica a esta modalidad como “venta con entrega indirecta” toda vez que la entrega que hace el vendedor al comprador se hace por intermedio del transportador.¹⁵ Que el contrato de transporte deba ser concertado por el vendedor o el comprador resultará indiferente.¹⁶

12 Así ha sido reconocido en la jurisprudencia. En un caso fallado por la *Cour d'appel* de París, puesto que en un documento dirigido por el vendedor al comprador se disponía que la entrega se realizaría en la fábrica del vendedor, aplicando el término Incoterms EXW. *Société Laborall v. SA Matis, Cour d'appel Paris*, 4 de marzo de 1998, Francia, clout n° 244, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980304f1.html>, consultada el 8 de diciembre de 2009. Igualmente en un caso fallado por el tribunal OLG Oldenburg, 22 de septiembre de 1998, Alemania, clout n° 340, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980922g1.html>, consultada el 8 de diciembre de 2009 en el que se reconoció que las partes habían pactado el término Incoterm DDP. Véase también Adame Goddard, óp. cit., p. 140. Audit, óp. cit., p. 95.

13 Widmer, “Article 31”, cit., p. 524.

14 Para los efectos de este artículo, se sugiere consultar la versión 2010 de los términos Incoterms.

15 Fernández de la Gándara, Luis, “Artículo 31”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 259. Vázquez Lépinette, óp. cit., p. 175.

16 “En realidad, en el caso de mercancías que se entregan al porteador para que las traslade al comprador, las mercancías que se ponen en “poder” del porteador, se ponen a disposición del comprador, quien podrá recogerlas cuando lleguen a su destino. Esto ocurre tanto si el vendedor contrata y paga el transporte (por ejemplo en una compraventa CIF o CPT) como si lo contrata y paga el comprador (en una venta FOB o FCA)”. Adame Goddard, óp. cit., p. 140.

El literal “a” no establece dónde deberá entregarse al transportador. Esto dependerá de la forma como las partes lo hayan pactado según el término INCOTERM acordado o, de lo contrario, señala la doctrina, el vendedor podrá realizar la entrega donde le resulte más conveniente.¹⁷

En cuanto a la forma de “poner en poder” del transportador, la norma no establece cómo hacerlo. Esto dependerá de lo que las partes hayan pactado o los usos correspondientes, dentro de lo que puede caber la entrega de documentos.¹⁸

- b) Si el contrato no implica transporte y las mercaderías deben ser extraídas de una masa determinada o deban ser manufacturadas o producidas y las partes al celebrar el contrato saben que éstas se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar. En consecuencia, si el comprador no se hace cargo de las mercancías pese a que fueron puestas a su disposición en ese lugar, no podrá alegar incumplimiento del vendedor.¹⁹

Para efectos de lo dispuesto en esta posibilidad, debe entenderse, como lo ha señalado la jurisprudencia, que “poner a disposición”

significa que el vendedor ha cumplido con lo necesario para que el comprador simplemente pueda retirar las mercaderías sin tener que hacer nada más que tomarlas.²⁰

- c) En los demás casos, en ponerlas a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento al momento de celebrar el contrato.

La obligación de entrega puede conllevar una serie de obligaciones accesorias para el vendedor. Así, el artículo 32 establece que si el vendedor entregare las mercancías a un porteador y estas no estuvieren debidamente identificadas, deberá enviarle al comprador un aviso de expedición en el que se identifiquen las mercadería.²¹ No cumplir con estas obligaciones trae como efectos que el vendedor pueda verse sometido a las consecuencias derivadas del incumplimiento y además que el riesgo por pérdida fortuita no se transmita al comprador en los términos del artículo 67.2 de la Convención.²² También dispone la norma que si el vendedor estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado. Además, si el vendedor no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá pro-

17 Fernández de la Gándara, “Artículo 31”, cit., p. 261. Widmer, “Article 31”, cit., p. 496 y 518 a 527

18 En el mismo sentido Fernández de la Gándara, “Artículo 31”, cit., p. 267.

19 *Landegericht Aachem*, 14 de mayo de 1993, Alemania, clout n°47, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>, consultada el 31 de julio de 2010.

20 *Oberlandesgericht Hamm*, 23 de junio de 1998, Alemania, clout n.º 338, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html>, consultada el 31 de julio de 2010.

21 Adame Goddard, ob. cit, pp. 141, 148. Fernández de la Gándara, Luis, “Artículo 32”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 269.

22 Audit, óp. cit., p. 100.

poner al comprador la información disponible para que éste lo contrate. El que el vendedor asuma o no la obligación de concertar o no el transporte y los seguros dependerá del término Incoterm pactado por las partes.

En cuanto al tiempo, el artículo 33 dispone que las mercaderías deberán ser entregadas:

- a) En la fecha que se haya pactado o pueda determinarse conforme al contrato.²³
- b) Si se ha fijado o determinado un plazo dentro del cual se pueden entregar, esto podrá hacerse en cualquier momento dentro de ese plazo, salvo que del contrato, los usos o las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha.

Como se puede advertir, los literales “a” y “b” del artículo 33 diferencian entre “fecha” y “plazo”. Así, por “fecha” puede entenderse un día determinado, mientras que “plazo” hace alusión en este contexto a un lapso de tiempo dentro del cual el vendedor puede entregar.²⁴

23 La expresión «que pueda determinarse» “...puede significar que en un contrato escrito se fijaron criterios para establecerla, como “diez días después de haber producido o cosechado las mercancías”. Pero puede también significar que en la correspondencia que intercambian las partes, la cual constituye fuente de interpretación del contrato (art. 8 – 3), o en convenios modificativos del contrato (art. 29), se den criterios para fijarla. Asimismo, es posible que la fecha de entrega pueda definirse de acuerdo con usos y costumbres que las partes hayan convenido (art. 9- 1) o que por disposición de la Convención son aplicables al contrato (art. 9 – 2).” Adame Goddard, *óp. cit.*, p. 146.

24 Fernández de la Gándara, Luis, “Artículo 33”, en *La compraventa internacional de mercaderías*. Comentario de la Convención de Viena, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 275 a 276. Widmer, Corinne, “Article 33”, en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schle-

- c) En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato, dependiendo de las circunstancias pertinentes como pueden ser los trámites o acuerdos previos que deba hacer el vendedor correspondientes al empaque, transporte, seguros, etc.²⁵

Cabe señalar que el comprador no está obligado a recibir las mercaderías antes de la fecha pactada. De todas formas, la Convención no excluye dicha posibilidad y según dispone el artículo 52 el comprador tiene la opción de rechazar o admitir la entrega anticipada. De aceptarse anticipadamente, significa conforme al artículo 37 que habilita al vendedor para que subsane cualquier falta de conformidad entregando la parte o cantidad faltante, o entregando otras en sustitución de las que presentaren dicha falta o subsanarla de cualquier forma siempre que esto no ocasione perjuicios o gastos excesivos al comprador, quien de todas formas mantendrá su derecho a exigir una indemnización por los daños que se le causaren, puesto que la entrega anticipada constituye un incumplimiento de las obligaciones del vendedor que le puede generar perjuicios al comprador, como asumir costos de custodia y almacenaje y efectuar el pago cuando éste se haya condicionado a la entrega de las mercaderías y que como tal le da derecho a exigir una indemnización de perjuicios conforme a lo establecido en el artículo 45.1 (b) de la Convención²⁶.

chtriem; Schwenzer / Ingeborg Schwenzer (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, p. 552.

25 Adame Goddard, *ob. cit.*, p. 146.

26 Adame Goddard, *óp. cit.*, p. 147. Audit, *óp. cit.*, p. 98. López López, Ángel, “Artículo 52”, en *La compraventa internacio-*

De todas formas, debe considerarse que así constituya una opción para el comprador de escoger a su arbitrio entre aceptar o rechazar la entrega anticipada, eventualmente el rechazo injustificado puede constituir una conducta contraria a la buena fe del artículo 7° y asumirse que su conducta es contraria al deber de mitigación de daños consagrado en los artículos 77 y 86, todo lo cual se tendrá en cuenta a la hora de calcular la indemnización a cargo del vendedor.²⁷

El artículo 34 dispone que si el vendedor está obligado a entregar documentos relacionados con las mercancías, deberá suministrarlos en el momento, lugar y forma dispuestos en el contrato. También, que en caso de entrega anticipada de documentos el vendedor podrá subsanar cualquier falta de conformidad de éstos hasta el momento fijado para la entrega, si éstos no causan gastos excesivos ni inconvenientes para el comprador. Esto no obsta para que el comprador pueda exigir la indemnización por daños que corresponda. Según AUDIT, la norma se aplica no solamente para los casos en los que además de las mercancías deben entregarse documentos con ellas relacionadas sino igualmente en el caso en que los documentos las re-

presenten.²⁸ De todas formas cabe advertir que la Convención no hace expresa referencia a la entrega de mercancías mediante documentos que las representen por lo cual debe acudir a las normas que dentro de ésta regulan la entrega de documentos y extender su aplicación a la mencionada situación.

Los documentos relacionados con el contrato y el bien suelen ser cartas de porte y conocimiento de embarque (para los eventos en que la entrega se haga mediante documentos que representan la mercancía), recibos de almacén, pólizas de seguros, certificados de origen, certificados sanitarios, instrucciones de manejo, manuales de operación y uso, etc., ya sea que se deriven del contrato mismo, de los usos o de las leyes y los reglamentos de los países donde están establecidas las partes.²⁹ Asimismo, la obligación del artículo 34 variará según los documentos que deba entregar el vendedor conforme al término utilizado (por ejemplo, cpt A2).³⁰

C. La obligación de conformidad

La obligación de conformidad está regulada en la sección segunda de la parte III de la Convención, a partir del artículo 35 y admite dos modalidades que son: la conformidad material y la conformi-

nal de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 458. Müller - Chen, Markus, "Article 52", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 787 a 788. Schlechtriem, *Uniform Sales Law...* cit., p. 80. Will, Michael, "Article 52", en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, p. 380.

27 En el mismo sentido Adame Goddard, óp. cit., p. 147; López López, óp. cit., pp. 458 a 459; Müller - Chen, óp. cit., p. 787.

28 Audit, ob. cit, p. 101.

29 Honnold, John, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd edition, Kluwer, The Hague, 1999, p. 249. Schlechtriem, Peter, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Peter Galston & Smit ed., Matthew Bender, New York, 1984, pp. 6-1 a 6-35.

30 Adame Goddard, óp. cit., p. 150.

dad jurídica tal como se deriva del título mismo de dicha sección: conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros, además del propio desarrollo normativo, tal como se verá.³¹

El artículo 35 permite afirmar que el vendedor cumplirá con la obligación de conformidad material, cuando la cantidad, calidad y tipo de las mercaderías correspondan a las estipuladas en el contrato y estén envasadas y embaladas en la forma fijada en éste. De esta manera, las mercaderías deben cumplir con una “adecuación material”, no sólo por corresponder con los requerimientos de cantidad, calidad y tipo,³² sino también por servir para el propósito para el cual se destinen mercancías del mismo tipo o el que se hubiese convenido y que estén envasadas o embaladas en debida forma.³³ Esto último se deriva de los casos de no conformidad consagrados en el numeral segundo de dicho artículo que de forma negativa se pueden expresar así:

- a) Cuando no sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo.
- b) Cuando no son aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya

hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor.

- c) Que no posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador.
- d) Que no estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

Adicionalmente, el numeral 3° de dicha norma establece que el vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) y d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.³⁴

La norma consagra eventos que en los regímenes nacionales suelen estar regulados en normas y con acciones especiales que además han

31 Audit, óp. cit., p. 113. Garro; Zuppi, óp. cit., p. 156. Morales Moreno, óp. cit., p. 287.

32 Morales Moreno, óp. cit., p. 287.

33 Audit, óp. cit., p. 114. De la Iglesia Monje, María Isabel, *El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2001, pp. 54 y 55. Farnsworth, E. Allan, “Rights and Obligations of the Seller”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 – 20, 1984*, Institut Suisse de Droit Comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zurich, 1985, p. 87. Vidal Olivares, óp. cit., p. 53.

34 Morales Moreno agrega, basado en el artículo 80 de la Convención, el caso en que la falta de conformidad resulta imputable al comprador como en el evento en que el comprador suministra una parte no sustancial de los materiales que han de ser empleados en la manufactura o producción y estos son los que provocan la falta de conformidad. Morales Moreno, óp. cit., p. 308. El artículo 80 en mención dispone: “Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella”. Igualmente, adiciona el autor como evento de exclusión de la responsabilidad del vendedor, cuando las partes hayan pactado que el comprador asume el riesgo de falta de conformidad, basándose en el principio de autonomía de la voluntad del artículo 6°, aunque limitada la cláusula por la falta de conformidad que el vendedor conocía o no podía ignorar y no haya revelado al comprador, conforme al artículo 40. Morales Moreno, óp. cit., p. 309 y 310.

generado el problema de la concurrencia de supuestos de hecho y acciones. Así, cabría tanto el evento en que el vendedor entrega una cosa distinta de la que el comprador espera (*aliud pro alio*), el error, la falta de cualidades y cuando ésta tuviere defectos o vicios ocultos.³⁵ Ahora, si bien es cierto que el artículo 4° de la Convención excluye de su campo de aplicación la validez del contrato en caso de error en la mercadería, bien podría pensarse que debe acudir a las leyes nacionales aplicables para impugnar la validez del contrato, la solución que resulta más viable es la de incumplimiento conforme a las normas de la Convención, que prevalecen sobre las nacionales.³⁶ De esta forma, la Convención asume la falta de conformidad como una situación de incumplimiento que da lugar a los remedios generales que ella consagra.

Entre los supuestos de falta de conformidad del artículo 35 también se mencionan las faltas de cantidad, que podría ser mayor o menor a la contratada. Si fuere menor, de acuerdo con el artículo 51, cabe acudir a las reglas generales sobre incumplimiento, concretamente a los remedios del artículo 46, que permite la reparación manifestada en este caso en la entrega del faltante o la sustitución si el incumplimiento

fuere esencial y a la rebaja de precio conforme al artículo 50, teniendo en cuenta la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. También, si fuere mayor, el artículo 52.2 de la Convención establece que el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción del excedente, y si acepta, deberá pagarla al precio del contrato.

También cabe afirmar que el artículo 35 de la Convención no se ocupa en señalar si la falta de conformidad debe tener un carácter grave o no, como sí ocurre, por ejemplo, en las normativas nacionales que regulan el vicio redhibitorio. No obstante, no se puede afirmar que por no mencionarlo lo desconozca. En efecto, la gravedad o no de la falta de conformidad material incidirá en el sistema de remedios, de forma que sólo cuando la falta de conformidad sea de cierta magnitud podrá pedirse la sustitución de las mercaderías o decretarse la resolución por incumplimiento esencial conforme a los artículos 46.2 y 49 o cuando sea de poca importancia, a los otros remedios todo conforme a las circunstancias particulares.³⁷

Conforme al artículo 36, coinciden el momento de asunción de riesgos con el momento de asunción de la obligación de conformidad. Esto es, la norma precisa que el vendedor responde de toda falta de conformidad existente al momento de transmisión del riesgo al comprador, que como puede deducirse de lo establecido en los artículos 66 a 70, en general coincide con el

35 Bianca, "Article 38", cit., p. 270. De la Iglesia Monje, óp. cit., p. 61. Ferrari, Franco, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de Albert Lamarca I Marqués, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1999, pp. 223 a 228. Honnold, óp. cit., pp. 252 a 253. Morales Moreno, óp. cit., p. 289. Schwenger, Ingeborg, "Article 35", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 572 a 574. Vidal Olivares, óp. cit., p. 55.

36 En este sentido Schlechtriem, óp. cit., p. 33. Vázquez Lépinette, óp. cit., pp. 177 a 178.

37 Morales Moreno, óp. cit., p. 306.

de la entrega de las mercaderías.³⁸ No importa al tenor de dicha norma, si la falta de conformidad se manifiesta después de ese momento, aunque corresponderá al comprador probar que la falta de conformidad ya existía al momento de transmisión de riesgo. De todas formas la Convención sanciona al vendedor en el evento en que la falta de conformidad que surge después del momento mencionado sea imputable al incumplimiento de alguna de sus obligaciones, incluyendo cualquier garantía de que durante cierto tiempo las mercaderías seguirán siendo aptas para un uso especial o conservarán las cualidades y características que se hubieren especificado.³⁹

Adicionalmente, los artículos 38 y 39 consagran unas cargas para el comprador de forma que de su utilización depende que pueda alegar posteriormente la falta de conformidad.⁴⁰ Éstas consisten en el deber de examinar las mercancías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias y comunicar la falta de conformidad en un término razonable a partir del momento en que la haya o debiera haber descubierto.⁴¹ Entre las circunstancias que pueden ser consideradas están: el lugar donde estén ubicadas al momento de transmisión de riesgo, el tipo de

mercancías, que sean o no deteriorables, la clase de envase o embalaje, los medios técnicos para examinarlas etc.⁴². Como señala VÁSQUEZ LÉPINETTE, la jurisprudencia ha tenido en cuenta que la falta de conformidad sea o no aparente a efectos de determinar lo razonable del plazo para la denuncia.⁴³

38 De la Iglesia Monje, óp. cit., p. 209.

39 Adame Goddard, óp. cit., p. 158. Audit, óp. cit., p. 119. Garro ; Zuppi, óp. cit., pp. 160 a 161. Vidal Olivares, óp. cit., p. 52.

40 Adame Goddard, óp. cit., p. 160. Bianca, Cesare Massimo, "Article 38", en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, p. 297. Vázquez Lépinette, óp. cit., p. 191. Vidal Olivares, óp. cit., pp. 34 a 35.

41 Vidal Olivares, óp. cit., p. 57.

42 Ferrari, óp. cit., pp. 235 a 236, 240 a 241. Vázquez Lépinette, óp. cit., p. 193. Véase Bergsten, Eric E., (Ponente), CISG – AC Opinión nº 2. Examen de las mercaderías y aviso de falta de conformidad: artículos 38 y 39, traducción de Jorge Oviedo Albán y Paola Daza López, en http://cisgac.com/UserFiles/File/w%20spanish_Opinion%202x.pdf, consultada el 4 de septiembre de 2010.

43 Vázquez Lépinette, óp. cit., p. 199. Los casos que señala el autor son: *Rb Roermond*, 19 de diciembre de 1991, Países Bajos, clout nº 98, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911219n1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *LG München*, 3 de julio de 1989, Alemania, clout nº 3, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890703g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *LG Stuttgart*, 31 de agosto de 1989, Alemania, clout nº 4, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890831g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Tribunale Civile di Cuneo*, 31 de enero de 1996, Italia, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960131i3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG Düsseldorf*, 10 de febrero de 1994, Alemania, clout nº 81, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940210g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG Düsseldorf*, 8 de enero de 1993, Alemania, clout nº 48, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Bundesgerichtshof*, 8 de marzo de 1995, Alemania, clout nº 123, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Cour d'appel Grenoble*, 13 de septiembre de 1995, Francia, clout nº 202, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG Innsbruck*, 1 de julio de 1994, Austria, clout nº 107, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940701a3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft in Österreich*, 15 de junio de 1994, Austria, clout nº 93, en <http://www.unilex.info>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft in Österreich*, 15 de junio de 1994, Austria, clout nº 94, en <http://www.unilex.info>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Bundesgerichtshof*, 25 de junio de 1997, Alemania, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625g2.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG Karlsruhe*, 25 de junio de 1997, Alemania, en *Cisg Pace database*, <http://cis->

En caso de entrega anticipada, se puede considerar que el comprador actuaría de mala fe si no examina las mercaderías y comunica la falta de conformidad, además que su silencio no contribuiría a mitigar los daños derivados de tal situación. Igualmente, una actitud pasiva podría significar una aceptación de las mercaderías y de su conformidad. Por tanto, es recomendable que el comprador se reserve el derecho de examinar las mercaderías, reclamar por la falta de conformidad y ejercer los remedios derivados de tal situación.⁴⁴

El artículo 38 desagrega las distintas posibilidades, así: el comprador deberá examinar o hacer examinar las mercancías por un tercero. En caso en que el contrato implique transporte, podrá aplazarse el examen hasta que éstas lleguen a su destino. La norma no precisa de qué tipo de examen se trata. Por ello, se asume que bastará un examen conforme a los usos y prácticas, el tipo o naturaleza de las mercaderías, su uso, etc.⁴⁵

En cuanto a la comunicación de la falta de conformidad, el artículo 39 establece que el comprador pierde el derecho a invocar la falta de

conformidad si no lo comunica al vendedor precisando su naturaleza en un término razonable a partir del momento en que haya o debiera haberlo descubierto, el que de todas formas no podrá pasar de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual, como puede suceder en el evento en que el vendedor otorgó una garantía contractual al comprador por un plazo mayor⁴⁶.

AUDIT asume, posición que se comparte, que resulta deseable que la facultad del comprador sea ejercida rápidamente a efectos de permitir un examen contradictorio, remediar el defecto toda vez que entre más tiempo pase habrá más posibilidades de sostener que el defecto se debe a una mala utilización de la mercancía o su desgaste natural.⁴⁷

Ahora, la falta de comunicación de la falta de conformidad en los términos del artículo 39 puede ser justificada por el comprador aduciendo una “excusa razonable”, evento que le permitiría de todas formas rebajar el precio o exigir una indemnización excluido el lucro cesante, como lo dispone el artículo 44.⁴⁸

gw3.law.pace.edu/cases/970625g1.html; consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG München*, 8 de febrero de 1995, Alemania, clout n° 167, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g2.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *Obergericht des Kantons Luzern*, 8 de enero de 1997, Suiza, clout n° 192, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108s1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010, *OLG München*, 11 de marzo de 1998, Alemania, clout n° 232, en *Cisg Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980311g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

44 Sobre éste último aspecto véase Cfr. Müller - Chen, “Article 52”, cit., p. 788.

45 Audit, óp. cit., pp. 122 a 123.

46 Se asume que este plazo no se interrumpe ni se suspende, por lo que tiene la calidad de absoluto. Ferrari, óp. cit., pp. 248 a 249.

47 Audit, óp. cit., p. 124. Véase igualmente De la Iglesia Monje, óp. cit., p.247.

48 La “excusa razonable” puede consistir, por ejemplo, en la falta de medios técnicos para examinar la mercadería. AUDIT, óp. cit., p. 129.

El artículo 40 consagra a su vez un deber de información para el vendedor, consistente en que debe comunicar al comprador la falta de conformidad que conocía o debía conocer y en caso de no hacerlo, no podrá invocar lo señalado en los artículos 38 y 39, es decir, el comprador no examinó o no le notificó al vendedor tal falta de conformidad. En este caso, corresponde al comprador la carga de la prueba del conocimiento de la falta de conformidad por parte del vendedor.⁴⁹

Sobre la conformidad jurídica, los artículos 41 y 42 establecen que el vendedor deberá entregar al comprador mercancías libres de derechos de terceros, incluida la propiedad intelectual los que deberán ser conocidos o susceptibles de ser conocidos por el vendedor al momento de celebración del contrato, pues en caso contrario no respondería por la falta de conformidad ante el comprador.

El concepto “derechos de terceros” ha sido entendido “en el sentido más amplio, con tal de que sean susceptibles de afectar al comprador en el uso, posesión o disposición de las cosas”, tales como el de retención, los derechos de impugnación de acreedores: acción revocatoria o pauliana, es decir, en general derechos reales y personales.⁵⁰ Sobre este punto resulta conveniente precisar que el ejercicio de tales

derechos de parte de terceros se hará de conformidad con el derecho interno que resultare aplicable pues la Convención sólo se encarga de regular la relación entre vendedor y comprador, aunque no sin que sea necesario que tales derechos sean impugnados judicialmente para que el comprador pueda reclamar por falta de conformidad jurídica al vendedor.⁵¹

La norma también establece que la conformidad jurídica deberá valorarse en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, en el evento en que las partes hubieren previsto al celebrar el contrato que tales bienes se revenderían o utilizarían en ese Estado o en su defecto, en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento. Si el comprador conocía o no podía ignorar la existencia del derecho o pretensión de terceros sobre la mercadería, o si tal derecho o pretensión resultaren de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños o dibujos técnicos suministrados por el comprador, no podrá éste alegar falta de conformidad.

No obstante, la Convención no señala nada sobre si el dominio de las cosas vendidas debe estar o no en cabeza del vendedor. Además, la posible discusión acerca de la validez del contrato de venta de cosa ajena, queda fuera del ámbito de la Convención por la exclusión hecha en el artículo 4° tanto a los efectos que el contrato pueda producir sobre el dominio de las mercaderías vendidas como a la validez del contrato.⁵²

49 Audit, óp. cit., p. 130.

50 Miquel González, José María, “Artículo 41”, en *La compraventa internacional de mercaderías*. Comentario de la Convención de Viena, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 365 a 366. Schwenzer, Ingeborg, “Article 41”, *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenzer / Ingeborg Schwenzer (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, p. 649 a 650. Vázquez Lépinette, óp. cit., p. 208.

51 Audit, óp. cit., pp. 131 a 132.

52 Miquel González, ob. cit., p. 363.

En algunas legislaciones, como el caso del código civil francés, si el vendedor no es propietario no puede celebrarse el contrato de venta. Por el contrario, en las que distinguen el momento de celebración del contrato, de la transferencia del dominio, como el caso de los códigos civil y de comercio colombianos, sí es permitida la venta de cosa ajena. De esta forma, en la Convención al igual que en algunas codificaciones nacionales, se admite la posibilidad de celebrar contratos de venta de cosas que no sean del vendedor pero de todas formas éste queda obligado a adquirir el dominio para a su vez poder cumplir con la obligación de transferirlo. Además, los problemas pueden surgir por la falta de conformidad jurídica, cuando el bien está sometido a derechos de terceros incluida la propiedad industrial, como lo señala el artículo 41, lo que daría lugar a las acciones por incumplimiento del contrato por parte del vendedor.⁵³ Ahora, también puede suceder, conforme a lo establecido en el artículo 41, que las partes pacten que el comprador acepta celebrar el contrato, no obstante tales derechos o pretensiones. Se trata, evidentemente, de una cláusula eximente de responsabilidad para el vendedor que es admitida por la Convención.

Cabe agregar que, a diferencia del tratamiento dado a la evicción en algunos códigos nacionales, la Convención no exige que haya una demanda en curso o sentencia que decrete la evicción en firme. El simple conocimiento de la presencia de derechos de terceros sobre el bien da lugar a que el comprador pueda alegar

la falta de conformidad y sus correspondientes remedios.⁵⁴

Además, el artículo 43.1 establece la carga para el comprador de comunicar al vendedor la existencia del derecho o pretensión del tercero especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ésta, so pena de perder el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del 42. Igualmente, en el artículo 43.2 establece para el vendedor la carga de dar noticia al comprador de esta situación, toda vez que si conocía la pretensión o derecho del vendedor y no lo da a conocer, perderá el derecho a alegar que el comprador no le dio noticia dentro de un plazo razonable de la pretensión del que apareciere como verdadero propietario.⁵⁵

No obstante, el artículo 41 permite afirmar también que las partes puedan pactar que el comprador asume el riesgo de evicción o falta de conformidad jurídica derivado de la venta de cosa ajena. En la doctrina se insiste en la necesidad de que el comprador consienta en aceptar las mercaderías sujetas a pretensiones de terceros para que se exima de responsabilidad al vendedor.⁵⁶

53 Adame Goddard, *óp. cit.*, p. 165. Fernández de la Gándara, *óp. cit.*, p. 251.

54 Audit, *óp. cit.*, p. 132. Miquel González, *óp. cit.*, p. 357. Vázquez Lépinette, *óp. cit.*, p. 207.

55 Cfr. Widmer, "Article 30", *cit.*, p. 492.

56 Schlechtriem, *Uniform Sales Law... cit.*, p. 72. En el mismo sentido Adame Goddard, *óp. cit.*, p. 166.

II. LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

La Convención establece en el artículo 53 como obligaciones del comprador las de pagar el precio y recibir las mercancías, que son recíprocas a las del vendedor consagradas en el artículo 30. A éstas se hará referencia a continuación.

A. Pagar el precio

La primera obligación del comprador es la de pagar el precio, conforme lo establece el artículo 53 de la Convención. Por su parte, el artículo 54 consagra una obligación derivada de la anterior, consistente en tomar las medidas necesarias y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o reglamentos pertinentes para efectuar el pago.⁵⁷ Esto significa a su vez que el comprador deberá concertar los contratos necesarios para la realización del pago, tales como los de crédito documentario, garantía bancaria, aceptación de una letra de cambio, la obtención y transferencia de las divisas extranjeras necesarias y efectuar las comunicaciones

57 Aunque la Convención no dispone nada sobre en qué moneda debe hacerse el pago, esto puede ser previsto por las partes. De todas formas debe preverse los posibles límites en cuanto al acuerdo y pago en monedas extranjeras vigentes en el sitio donde el pago deba efectuarse. *AUDIT* señala que será la moneda del sitio donde deba hacerse el pago. *AUDIT*, óp. cit., p. 169. En la jurisprudencia se ha aceptado que la moneda sea la que rige en el sitio donde deba hacerse el pago. Así en el fallo *Kammergericht Berlin*, 24 de enero de 1994, Alemania, clout n° 80, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940124g1.html>, consultada el 5 de julio de 2010. Aunque otros fallos han señalado que la moneda en la que debe hacerse el pago es la que rige en el lugar donde el vendedor tiene su establecimiento. *OLG Koblenz*, 17 de septiembre de 1993, Alemania, clout n° 281, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html>, consultada el 6 de julio de 2010.

que se requieran.⁵⁸ Ante el impedimento que afecte la efectividad de la medida conducente al pago y que el comprador no pueda controlar, la doctrina se ha dividido. Algunos, como CABANILLAS, piensan que se trata de una obligación de medios, toda vez que el comprador debe actuar con diligencia para obtener las medidas respectivas, sin responder por la no obtención de su resultado.⁵⁹ Otros consideran que debe distinguirse si se trata de medidas comerciales (como obtención de garantías bancarias) se estaría ante una obligación de resultado mientras si son administrativas (como autorizaciones para el giro de divisas), sería una obligación de medio.⁶⁰

Ante esto lo que se asume es que el pago y la adopción de medidas necesarias para efectuarlo siempre genera una obligación de resultado, pues el artículo 54 señala expresamente que la obligación de pago comprende adoptar las medidas y cumplir los requisitos necesarios para que éste sea posible.⁶¹ Solamente cabría pen-

58 Cabanillas Sánchez, Antonio, "Artículo 54", en *La compraventa internacional de mercaderías*. Comentario de la Convención de Viena, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 465. Schlechtriem, *Uniform Sales Law...*, cit., p. 82. Mohs, Florian, "Article 54", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenzer / Ingeborg Schwenzer (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 811 a 812.

59 Cabanillas, "Artículo 54", cit., p. 466.

60 *Audit*, óp. cit., p. 169. Maskow, Dietrich, "Article 54", en *Commentary on the International Sales Law*, C.M. Bianca; M. J. Bonnell (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 396 a 397. Vázquez Lepinette, óp. cit., pp. 242 a 243.

61 En la jurisprudencia se ha señalado que la obligación de abrir una carta de crédito es equivalente a la obligación de pagar el precio. Laudo Arbitral 11849 de 2003, CCI, en *CISG Pace database*, en <http://cisw.3.law.pace.edu/cases/03184i1.html>, consultada el 6 de agosto de 2010. Igualmente, que pagar el precio incluye tomar las medidas necesarias para

sar en una exoneración del deudor cuando la no obtención efectiva de las medidas señaladas se deba a una fuerza mayor, en los términos del artículo 79. En este caso, no bastaría que el comprador pruebe que cumplió con los requisitos y medidas necesarias, sino que éstas se debieron a un hecho que no pudo prever ni controlar. Así, es el comprador quien asume el riesgo y costos derivados de que el pago del precio no se efectúe, con la excepción contenida en el artículo 57.2, consistente en que el vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.⁶²

A su vez el artículo 55 permite que las partes pacten el precio o la forma de determinarlo o en su defecto, se entenderá pactado un precio abierto, es decir, “han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”. La norma no establece el lugar que deberá considerarse para efectos de asumir que el precio que rija en él es el que se aplicará al contrato. Esto significa que deberá tenerse en cuenta para efectos de la determinación del precio ya sea el del lugar donde las partes celebran el contrato o el que rija en el sitio donde

se encuentra establecido el vendedor si el comprador se ha dirigido a él, que es a lo que invita la norma cuando señala que se deberán tener en cuenta todas las circunstancias en el tráfico mercantil de que se trate.⁶³

El artículo 56, a su turno, permite que el precio de las mercancías se pacte de acuerdo con su peso, caso en el cual en caso de duda, se entenderá como el peso neto, que resulta del precio bruto menos el peso de embalaje. Esto, obviamente, puede ser variado por acuerdo entre las partes o por la costumbre.⁶⁴

En cuanto a las circunstancias de lugar o de dónde debe pagarse, el artículo 57 establece las siguientes reglas:

- a) Las partes podrían determinar el sitio de pago.
- b) En defecto de lo anterior, se pagará en el establecimiento del vendedor.
- c) Si las partes han pactado que el pago se efectuará contra entrega de las mercancías o documentos, se pagará en el lugar en que se efectúe dicha entrega.

Las circunstancias de tiempo en que debe efectuarse el pago también están reguladas en la Convención. Así, el artículo 58 permite inferir las siguientes:

- a) Las partes podrán pactar el momento de pago.

que éste sea posible. Laudo Arbitral 317/1994, *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry*, 14 de septiembre de 1995, en *CISG Pace database*, <http://cisfw3.law.pace.edu/cases/950914r1.html>, consultada el 6 de agosto de 2010.

62 Mohs, “Article 54”, cit., p. 814. Schlechtriem, *Uniform Sales Law...*, cit., p. 82.

63 Audit, óp. cit., p. 170.

64 Audit, óp. cit., p. 171.

- b) En defecto de lo anterior, se pagará cuando el vendedor ponga a disposición del comprador las mercancías o los documentos representativos de éstas, a menos que se haya acordado lo contrario. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercancías o documentos, es decir, rehusarse a entregar si el comprador no paga en ese momento en aplicación de la excepción de incumplimiento contractual.⁶⁵
- c) Si el contrato implica transporte, el vendedor podrá expedir las mercaderías estableciendo que se entregarán contra el pago del precio.
- d) Adicionalmente, el comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

Finalmente, el artículo 59 establece que para el pago no se exige ningún requerimiento ni formalidad de parte del vendedor, como sí suele ocurrir en algunas legislaciones nacionales; claro está que las partes podrían pactar en contra. De esta forma, si el comprador no paga el precio en la fecha o plazo establecidos, automáticamente incurrirá en mora y el vendedor tendrá derecho a ejercitar las acciones por falta de cumplimiento, como son: el cumplimiento específico (artículo 61.1, a), la indemnización por los daños causados (artículo 61.1, b), los intereses (artículo

78) y eventualmente la resolución del contrato cuando se configurare incumplimiento esencial (artículo 61.1, a).⁶⁶

B. Recibir las mercancías

La formulación de esta obligación es simple. Así, conforme al artículo 60, la obligación de recepción comprende dos objetos: el primero, derivado de un deber de cooperación del comprador, consiste en efectuar los actos que razonablemente quepa esperar del comprador para que el vendedor pueda realizar la entrega, como pueden ser los trámites, documentos, informaciones y preparativos necesarios para que pueda hacerse la importación de las mercaderías o concertar los contratos de transporte necesarios para ello, y el segundo hacerse cargo de las mercaderías.⁶⁷

Esta obligación también se ampliará o reducirá dependiendo del término Incoterm que las partes hayan acordado y estará directamente relacionada con las circunstancias de tiempo, modo y lugar en las que el vendedor deba entregar el bien.⁶⁸ Así, por ejemplo, si se pactare un término

65 Adame Goddard, ob. cit. pp. 195 a 196. Cabanillas Sánchez, Antonio, "Artículo 58", en *La Compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, p. 482.

66 Cabanillas Sanchez, Antonio, "Artículo 59", en *La Compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, p. 486. Mohs, Florian, "Article 59", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 858 a 859.

67 Adame Goddard, óp. cit., p. 198. Audit, ob. cit. pp. 165 a 166. Mohs, Florian, "Article 60", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, p. 861. Schlechtriem, *Uniform Sales Law...*, cit., p. 83.

68 Adame Goddard, óp. cit., p. 199. Cabanillas Sánchez, Antonio, "Artículo 60", en *La Compraventa internacional de mer-*

exw en fábrica, se entiende que el vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en los locales del vendedor u otro sitio asignado. Esto significará que el comprador tendrá que asumir los costes y riesgos que implica la recepción de la mercancía tendrá que asumir las licencias de exportación e importación y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación de las mercaderías, previa al embarque que incluye la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación. De todas formas, el momento y lugar de entrega no necesariamente coincidirá con el momento y lugar de recepción de la mercadería, pues bien podría pactarse que el vendedor entrega a un transportador en un lugar determinado pero el comprador recibe las mercaderías en otro.⁶⁹

La recepción de la mercadería puede conllevar para el comprador la obligación de especificar el bien, como lo dispone el artículo 65. La norma dispone que en caso que al comprador correspondiere especificar la forma, dimensiones u otras características y no lo hiciera en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste puede hacerlo de acuerdo con las necesidades del comprador y sin perjuicio de otros derechos que le correspondan, como podrían ser los remedios por incumplimiento del contrato. La norma también dispone que si el vendedor

hiciera la especificación debe informar de ello al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. La especificación hecha por el vendedor adquirirá carácter definitivo si el comprador no hiciera uso de la posibilidad mencionada dentro de un plazo razonable. Como se señala en la doctrina, la razón de ser de la norma es impedir que el comprador se desvincule del contrato.⁷⁰

III. CONCLUSIONES

A modo de conclusiones generales, además de las puntualmente expresadas en el texto, pueden señalarse las siguientes:

- a) La Convención sobre compraventa internacional asume un concepto obligacional de compraventa, de manera que las obligaciones que surgen para el vendedor son: transmitir el dominio, entregar mercaderías conformes y entregar documentos y para el comprador, pagar el precio y recibir el bien.
- b) Según lo anterior, se requiere que el vendedor cumpla con la obligación de transferir el dominio que, no obstante, según el artículo 4. b, es un tema de debe regularse conforme al derecho interno según las reglas de conflicto pertinentes.
- c) Es admisible que se pacte una reserva de dominio condicionada al pago, no obstante que la validez misma del pacto será regulado por las normas nacionales aplicables, por la misma razón señalada en la conclusión anterior.

mercaderías. Comentario de la Convención de Viena, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, p. 489. Maskow, Dietrich, "Article 60", en *Commentary on the International Sales Law*, C.M. Bianca; M. J Bonnell (Dir.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 437 a 438. Mohs, "Article 60", cit., p. 862.

69 Audit, óp. cit., p. 165.

70 Audit, óp. cit., pp. 167 a 168.

- d) El concepto de entrega que asume la Convención consiste en que el vendedor debe poner a disposición del comprador las mercaderías, la que a su vez se materializa según la modalidad asumida que puede consistir: ya en poner en tenencia efectiva al comprador, entregarla al primer porteador si la compraventa implica transporte o ponerlas a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor. No obstante que la Convención regula las circunstancias dentro de las cuales se debe verificar la entrega del bien, las partes pueden pactar para ello uno de los términos Incoterms, lo que a su vez determina quien asume los costos de la entrega, cuestión no regulada por la Convención.
- e) La obligación de entrega puede conllevar una serie de deberes accesorios para el vendedor, como son enviarle al comprador un aviso de expedición en el que se identifiquen las mercaderías, so pena de incurrir en incumplimiento y en reversión del riesgo por pérdida fortuita.
- f) No obstante que la entrega anticipada es un incumplimiento del vendedor y el comprador puede optar entre aceptarlas o rechazarlas, el rechazo injustificado puede constituir una actitud contraria a la buena fe y al deber de mitigar los daños derivados del incumplimiento que como acreedor le corresponde.
- g) La obligación de conformidad, jurídica y material, pese a no estar enunciada en el artículo 30, se asume como una obligación independiente cuya inobservancia genera incumplimiento. La conformidad material se cumple cuando el vendedor entrega bienes cuya cantidad, calidad y tipo corresponden a las estipuladas en el contrato, que además estén envasadas y embaladas en debida forma, además que permitan ser utilizadas para el propósito ordinario o convenido, temas que en los ordenamientos internos suelen estar regulados en normas diferentes, sobre vicios redhibitorios, error e incumplimiento.
- h) La conformidad jurídica consiste en la obligación del vendedor de entregar bienes libres de derechos pretensiones de terceros incluida la propiedad intelectual. El concepto “derechos de terceros” incluye no solamente el dominio, sino toda pretensión originada en derechos reales y personales, y no exige requerimiento judicial.
- i) La obligación de conformidad material genera unas cargas para el comprador consistentes en examinar el bien y comunicar al comprador la falta de conformidad, todo en un plazo razonable atendidas las circunstancias. La inobservancia de esas cargas si bien no puede calificarse como incumplimiento, repercutirá en el ejercicio de los remedios consagrados en la Convención, de forma que si no se cumplen, se pierde el derecho a alegar la falta de conformidad. Igualmente, la obligación de conformidad jurídica genera para el comprador la carga de denunciarla oportunamente al vendedor.
- j) En la Convención hay una relación directa, como regla general, entre el cumplimiento de la obligación de entrega, la asunción de riesgos y la responsabilidad por falta de con-

formidad. Es el momento de entrega el que determina que a partir de allí el comprador asuma el riesgo y que el vendedor responda por la falta de conformidad.

- k) La obligación de pago del precio consiste en tomar las medidas necesarias para efectuar dicho pago, como puede ser concertar los contratos necesarios para su realización y efectuar las comunicaciones que se requieran.
- l) La obligación de recepción de las mercaderías comprende dos objetos: uno derivado del deber de cooperación del comprador consistente en realizar los actos razonablemente necesarios para que el vendedor pueda efectuar la entrega y hacerse cargo de las mercaderías, obligación que se ampliará o reducirá dependiendo del término Incoterm acordado y está directamente relacionada con las circunstancias de tiempo, modo y lugar en las que el vendedor deba entregar el bien.

Bibliografía

- ADAME GODDARD, JORGE, *El contrato de compraventa internacional*, Mc. Graw Hill, México, 1994.
- AUDIT, BERNARD, *La compraventa internacional de mercaderías*, traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía, Editor, Buenos Aires, 1994.
- BERGSTEN, ERIC E., (Ponente), CISG – AC Opinión n° 2. Examen de las mercaderías y aviso de falta de conformidad: artículos 38 y 39, traducción de Jorge Oviedo Albán y Paola Daza López, en http://cisgac.com/UserFiles/File/w%20Spanish_Opinion%202x.pdf, consultada el 4 de septiembre de 2010.
- BIANCA, CESARE MASSIMO, “Article 35”, en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, pp. 268 a 283.
- BIANCA, CESARE MASSIMO, “Article 38”, en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, pp. 295 a 302.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, ANTONIO, “Artículo 54”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 464 a 467.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, ANTONIO, “Artículo 58”, en *La Compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, pp. 479 a 484.
- CABANILLAS SANCHEZ, ANTONIO, “Artículo 59”, en *La Compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, pp. 485 a 486.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, ANTONIO, “Artículo 60”, en *La Compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce De León (Director), Civitas, Madrid, 1998, pp. 487 a 492.

- DE LA IGLESIA MONJE, MARÍA ISABEL, *El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2001.
- ENDERLEIN, FRITZ, "Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *International Sale of Goods*. Dubrovnik Lectures, Petar Sarcevic & Paul Volken eds., Oceana, New York, 1996, pp. 133 a 201.
- FARNSWORTH, E. ALLAN, "Rights and Obligations of the Seller", en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 - 20, 1984*, Institut Suisse de Droit Comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zurich, 1985, pp. 83 a 90.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS, "Artículo 30", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 240 a 255.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS, "Artículo 31", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 255 a 267.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS, "Artículo 32", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 268 a 273.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS, "Artículo 33", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 273 a 280.
- FERRARI, FRANCO, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de Albert Lamarca I Marqués, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1999.
- GARRO, ALEJANDRO MIGUEL; ZUPPI, ALBERTO LUIS, *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*, La Rocca, Buenos Aires, 1990.
- GÓMEZ ESTRADA, CÉSAR, *De los principales contratos civiles*, 3ª edición, Temis, Bogotá, 1996.
- HONNOLD, JOHN, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd edition, Kluwer, The Hague, 1999.
- LANDO, OLE, "Article 30", en *Commentary on the international sales law. The 1980 Vienna sales convention*, C.M. Bianca, C.M.; Bonell, M.J. (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 245 a 248.
- LÓPEZ LÓPEZ, ÁNGEL, "Artículo 52", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez

- Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 458 a 461.
- MASKOW, DIETRICH, "Article 54", en *Commentary on the International Sales Law*, C.M. Bianca; M. J Bonnell (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 394 a 400.
- MASKOW, DIETRICH, "Article 60", en *Commentary on the International Sales Law*, C.M. Bianca; M. J Bonnell (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, pp. 435 a 441.
- MIQUEL GONZÁLEZ, JOSÉ MARÍA, "Artículo 41", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 355 a 376.
- MOHS, FLORIAN, "Article 54", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 811 a 814.
- MOHS, FLORIAN, "Article 59", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 858 a 860.
- MOHS, FLORIAN, "Article 60", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 861 a 867.
- MORALES MORENO, ANTONIO MANUEL, "Artículo 35", en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, pp. 286 a 312.
- MÜLLER - CHEN, MARKUS, "Article 52", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, SCHLECHTRIEM; SCHWENZER / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 786 a 791.
- SCHLECHTRIEM, PETER, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Peter Galston & Smit ed., Matthew Bender, New York, 1984, ch. 6, pp. 6 - 1 a 6 - 35.
- SCHLECHTRIEM, PETER, *Uniform Sales Law - The UN-convention on contracts for the international sale of goods*, Manz, Viena, 1986.
- SCHWENZER, INGEBORG, "Article 35", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 568 a 594.
- SCHWENZER, INGEBORG, "Article 41", *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 648 a 659.

SUESCÚN MELO, JORGE, *Derecho Privado, estudios de Derecho Civil y Comercial contemporáneo*, t. 1, 2ª edición, Universidad de Los Andes, Legis, Bogotá, 2003.

VÁZQUEZ LÉPINETTE, TOMÁS, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi, Elcano, 2000.

VIDAL OLIVARES, ÁLVARO, *La protección del comprador. Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil*, Ediciones Universitarias de Valparaíso, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, 2006.

WIDMER, P. "Droits et obligations du vendeur", en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 - 20, 1984*, Institut Suisse de Droit Comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zurich, 1985, pp. 91 a 104.

WIDMER, CORINNE, "Article 30", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 490 a 493.

WIDMER, CORINNE, "Article 31", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger / Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 494 a 536.

WIDMER, CORINNE, "Article 33", en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenger

/ Ingeborg Schwenger (ed.), 3rd ed., Oxford, New York, 2010, pp. 549 a 559.

WILL, MICHAEL, "Article 52", en *Commentary on the International Sales Law*, Bianca C.M., Bonnell, M. J., Giuffrè, Milan, 1987, pp. 379 a 382.

Fallos citados

LG München, 3 de julio de 1989, Alemania, clout n° 3, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890703g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

LG Stuttgart, 31 de agosto de 1989, Alemania, clout n° 4, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890831g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

OLG Düsseldorf, 8 de enero de 1993, Alemania, clout n° 48, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010,

Landgericht Aachen, 14 de mayo de 1993, Alemania, clout n° 47, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>, consultada el 31 de julio de 2010.

OLG Koblenz, 17 de septiembre de 1993, Alemania, clout n° 281, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html>, consultada el 6 de julio de 2010.

Kammergericht Berlin, 24 de enero de 1994, Alemania, clout n° 80, en CISG Pace da-

tabase, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940124g1.html>, consultada el 5 de julio de 2010.

OLG Düsseldorf, 10 de febrero de 1994, Alemania, clout n° 81, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940210g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

OLG München, 8 de febrero de 1995, Alemania, clout n° 167, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g2.html>, consultado el 31 de agosto de 2010,

Bundesgerichtshof, 8 de marzo de 1995, Alemania, clout n° 123, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Bundesgerichtshof, 25 de junio de 1997, Alemania, en Cisp Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625g2.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

OLG Karlsruhe, 25 de junio de 1997, Alemania, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625g1.html>; consultado el 31 de agosto de 2010.

OLG München, 11 de marzo de 1998, Alemania, clout n° 232, en Cisp Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980311g1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Oberlandesgericht Hamm, 23 de junio de 1998, Alemania, clout n° 338, en CISG

Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html>, consultada el 31 de julio de 2010.

OLG Oldenburg, 22 de septiembre de 1998, Alemania, clout n° 340, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980922g1.html>, consultada el 8 de diciembre de 2009.

Laudo Arbitral 11849 DE 2003, CCI, en CISG Pace database, en <http://cisw.3.law.pace.edu/cases/03184i1.html>, consultada el 6 de agosto de 2010.

OLG Innsbruck, 1 de julio de 1994, Austria, clout n° 107, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940701a3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft in Österreich, 15 de junio de 1994, Austria, clout n° 93, en <http://www.unilex.info>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft in Österreich, 15 de junio de 1994, Austria, clout n° 94, en <http://www.unilex.info>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, U.S. District Court, N.D. Illinois, Eastern Division, n° 02 C 0540, 28 de marzo de 2002, Estados Unidos, clout n° 613, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020328u1.html>, consultada el 12 de julio de 2010.

Cour d'appel Grenoble, 13 de septiembre de 1995, Francia, clout n° 202, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Société Laborall v. SA Matis, Cour d'appel Paris, 4 de marzo de 1998, Francia, clout n° 244, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980304f1.html>, consultada el 8 de diciembre de 2009.

Tribunale Civile di Cuneo, 31 de enero de 1996, Italia, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960131i3.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Rb Roermond, 19 de diciembre de 1991, Países Bajos, clout n° 98, en CISG Pace

database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911219n1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.

Laudo Arbitral 317/1994, Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 14 de septiembre de 1995, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950914r1.html>, consultada el 6 de agosto de 2010.

Obergericht des Kantons Luzern, 8 de enero de 1997, Suiza, clout n° 192, en CISG Pace database, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108s1.html>, consultado el 31 de agosto de 2010.