

**Obligaciones del vendedor según la convención de Viena sobre Compraventa
Internacional de Mercaderías.**

Luis Miguel Ossa Echavarría.

Universidad Pontificia Bolivariana

Nota del autor

Estudiante de Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad Pontificia Bolivariana

Artículo de grado - bajo la asesoría del Dr. Néstor Raúl Londoño S.

Información adicional sobre este artículo puede solicitarla al correo:

luismiguel.ossa@hotmail.com.

RESUMEN

El presente artículo tiene como finalidad ahondar en la convención de Viena, específicamente en el tema relativo a las obligaciones del vendedor en la compraventa internacional de mercaderías, tales como: la entrega de las mercaderías, la transmisión de la propiedad y la entrega de todos los documentos relacionados con las mismas.

De igual manera se precisarán los derechos y las acciones que se pueden ejercer ante el incumplimiento de alguna de las obligaciones anteriormente enunciadas, estableciendo la diferencia entre dos clases de incumplimiento: incumplimiento general e incumplimiento esencial, y es precisamente aquí donde se hace necesario establecer el borde limitante que existe entre ambos tipos de incumplimiento, esto con ánimos de hacer una correcta aplicación de la convención en cuanto a las acciones y derechos establecidos para cada clase de incumplimiento.

ABSTRACT

This article has as the main objective to present the Vienna's Convention, particularly the issues related to the obligations a seller must honor when buying and selling international goods. The chief obligations are: the delivery of the goods, the transfer of the property, and the delivery of all the documentation associated to the goods.

Besides, this article describes all the rights and procedures that may take place if any of the three obligations mentioned above are broken, stating the differences between two types of

breach: General breach and essential breach. It is here pivotal to set the limit that separate the two types of breach mentioned before, with the objective of carrying out a correct application of the convention when it comes to the actions and rights established for each breach.

PALABRAS CLAVE: Convención de Viena de 1980, Internacional, Contrato, Compraventa, Establecimiento, Oferta, Aceptación, Entrega, Precio, Comprador, Vendedor, Porteador, Incumplimiento esencial, Incumplimiento general, Acciones.

INTRODUCCIÓN

Existe un contrato en particular que se constituye como el fundamento del comercio, tanto a nivel local como a nivel internacional: el contrato de compraventa. Ahora bien, debido a la importancia que tiene este tipo de contrato, y dada la significación de la globalización en estos tiempos, se estima pertinente y necesaria la adopción de una convención de un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa de mercancías a nivel internacional, una regulación que contribuya a la seguridad jurídica en los intercambios comerciales y la reducción de gastos de las operaciones mercantiles.

Es aquí donde surge precisamente la importancia del estudio de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, (adoptado en Viena el 11 de abril de 1.980) y lo que en últimas motiva la realización del presente escrito, haciendo énfasis en el estudio del aspecto obligacional del vendedor dentro de la relación jurídico-comercial con la otra parte (el comprador), el incumplimiento de las obligaciones y las acciones pertinentes frente al mismo.

Para la realización del artículo se estima pertinente empezar, en primer lugar, por desarrollar las obligaciones principales del vendedor, las cuales son: i. la entrega de las mercaderías. ii. la transmisión de la propiedad de las mercancías y iii. la entrega de documentos. En segundo lugar se estudiarán otro tipo de obligaciones del vendedor, las cuales pese a no estar consagradas como obligaciones esenciales, su inobservancia igualmente deriva en un incumplimiento contractual. En tercer lugar se ahondará en el

análisis del incumplimiento especial de las obligaciones por parte del vendedor para finalmente estudiar las acciones que ostenta el comprador en caso del incumplimiento anteriormente mencionado.

La importancia del presente artículo radica fundamentalmente en aportar una visión amplia y acentuada del aspecto obligacional del vendedor, de los eventos de incumplimiento de sus obligaciones y de las acciones que se derivan del mismo, visión que permitirá una correcta aplicación de la convención en cuanto a los correctivos específicos del incumplimiento o en cuanto a una posible resolución contractual.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Aquí se hace referencia a lo dispuesto en el capítulo II de la convención, capítulo comprendido del artículo 30 al artículo 52.

Siendo estas obligaciones el objeto de estudio principal de este artículo se estima pertinente comenzar por estudiar cuáles se constituyen como las obligaciones principales del vendedor.

El artículo 30 de la convención reza “*El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención*”. De lo allí descrito se puede concluir que las principales obligaciones de vendedor son: Entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar los documentos. Veamos:

A. ENTREGA DE MERCADERÍAS:

Según la Convención, para que la entrega de las mercaderías surta efectos se requiere que la misma se realice, por parte del vendedor, dentro de ciertas circunstancias de tiempo y lugar:

A. Circunstancias de lugar: En el artículo 31 - literal c) se establece la regla general que indica que la obligación de entrega por parte del vendedor consiste en poner la mercadería a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Los numerales a. y b. del mismo artículo contemplan dos casos particulares de entrega que se considera importante analizar, son los casos en que las mercancías deben ser transportadas y cuando las mercancías son indeterminadas, de un género determinado o de una cosa futura. En el primer caso la convención prescribe que las mercancías deben ser entregadas al primer porteador encargado. En el segundo escenario la entrega de las mercancías será el lugar donde las mismas sean especificadas, manufacturadas o producidas.

B. *Circunstancias de lugar:* Aquí se hace referencia a lo prescrito en el artículo 33 de la convención. Según lo descrito allí la obligación de entrega se puede producir en los siguientes momentos:

1. *En una fecha determinada por las partes.* El vendedor tendrá la obligación de entregar la mercadería en la fecha estipulada en el contrato celebrado.

2. *Dentro de un plazo expreso determinado por las partes.* El vendedor podrá entregar la mercancía en cualquier momento dentro de ese plazo.

3. *En todos los demás casos el plazo se entenderá que es tácito.* Aquí la entrega de la mercadería debe llevarse a cabo dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato. En este punto me parece importante esclarecer el concepto de “plazo razonable” dada la subjetividad que enmarca el concepto mismo. Cuando se trata de este plazo se puede generar duda sobre cuándo es o no es un plazo razonable. Está claro que este plazo se configura como una herramienta de flexibilidad respecto al cumplimiento de la obligación de entregar la mercadería por parte del vendedor, puesto que se pueden presentar

dos escenarios: Que se produzcan plazos cortos y rigurosos para la entrega o por el contrario un plazo muy amplio, esto lo va a determinar en últimas la mercadería en sí, pues si se trata, por ejemplo, de productos perecederos o materias primas el plazo será evidentemente corto, pero si es el caso de ser un producto manufacturado el plazo será amplio y por tanto más flexible.

El artículo 37 de la convención establece que en caso de que haya una entrega anticipada de las mercaderías por parte del vendedor éste podrá, hasta la fecha pactada para la entrega, entregar la parte o la cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras en caso de que las entregadas no estén conformes (el tema de la conformidad de la mercadería se tratará más adelante). Lo anterior aplica solo en aquellos eventos en que no se cause al comprador inconvenientes ni gastos excesivos, de lo contrario el comprador estará facultado para solicitar una indemnización de perjuicios por parte del vendedor.

En el artículo 32 de la Convención se establecen, además de la obligación de entrega de la mercadería, obligaciones adicionales, estas son:

1. En el evento en que el vendedor pusiere las mercaderías en poder del porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas, el vendedor tendrá la obligación de enviarle al comprador un aviso de expedición especificando las mercaderías.

2. El vendedor, en caso de que las mercaderías deban ser trasladadas, tendrá la obligación de celebrar los contratos de transporte necesarios para hacerlas llegar al destinatario.

3. Si el vendedor está obligado debe contratar un seguro de transporte y, en caso de no estarlo, estará obligado a proporcionarle al comprador toda la información disponible para contratar ese seguro.

B. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD DE LAS MERCANCÍAS:

Como se vio anteriormente esta obligación se constituye como la segunda obligación principal con la cual debe cumplir el vendedor. Aquí el vendedor tiene la obligación de enajenar las mercancías a título oneroso al comprador transmitiéndole a éste no solo el dominio de las mercancías sino también el uso y el goce de las mismas. Es importante aclarar que esta transmisión no es un asunto que esté regulado expresamente en la convención, por lo cual es necesario acudir a la legislación interna de cada país para determinar qué se debe hacer para adquirir la propiedad, por lo general la legislación aplicable es la del Estado del comprador.

C. ENTREGA DE DOCUMENTOS:

La obligación de entrega de documentos está establecida en los artículos 30 y 34 de la convención. Aquí se hace referencia a la obligación del vendedor de entregar al comprador los documentos relacionados con las mercaderías.

Tal como lo indica el artículo 34 el vendedor deberá entregar estos documentos “en el lugar y en la forma fijados por el contrato”. Ahora bien, el mismo artículo indica que el vendedor podrá entregar los documentos de manera anticipada y en este caso el vendedor podrá, hasta el momento pactado de entrega, subsanar cualquier falta de conformidad respecto de los mismos, con una condición: que no se le genere al comprador inconveniente

alguno o gastos excesivos. Es importante aclarar, que al igual que en la entrega anticipada de la mercadería, esto solo aplica en aquellos eventos en que no se cause al comprador inconvenientes ni gastos excesivos, de lo contrario, el comprador estará facultado para solicitar una indemnización de perjuicios ocasionados por el vendedor.

CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS

El artículo 35 le impone la obligación al vendedor de entregar la mercancía de conformidad con la calidad y la cantidad que hubiere sido pactada y que, de igual manera, la mercancía sea envasada o embalada en la forma fijada en el contrato. Aunque en la convención esta obligación de conformidad no se configura como una obligación esencial del vendedor, está claro que su inobservancia deriva en un incumplimiento contractual, siendo una obligación autónoma que guarda una estrecha relación con las obligaciones esenciales.

La Convención trae un listado en el que se indica cuando las mercaderías son conformes a lo pactado en el contrato. El artículo 35 establece expresamente que las mercaderías serán conformes cuando las mismas:

a) sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) sean 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) posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) 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.

Es importante, en cuanto al tema de responsabilidad, aclarar que el vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías si se demuestra que el comprador conoció, conoce o no pudo ignorar la misma al momento de la celebración del contrato.

Aparte de la anterior conformidad, que se vincula con el estado físico o real de la cosa (conformidad material), existe otra forma de conformidad que se podría denominar la conformidad jurídica, que hace referencia a que la mercadería esté libre de cualquier derecho o pretensión de un tercero basado en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que el comprador conociera o que no hubiera podido ignorar al momento de la celebración del contrato.

INCUMPLIMIENTO ESENCIAL DE LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El incumplimiento esencial es una clase de incumplimiento especial consagrada en la Convención y del cual se derivan consecuencias importantes para la ejecución del contrato.

La importancia del estudio del incumplimiento esencial radica, fundamentalmente, en hacer una correcta aplicación de la convención en cuanto a las acciones y derechos establecidos para esta clase de incumplimiento. Pues bien, las acciones del comprador en caso de un incumplimiento no esencial por parte del vendedor serían, entre otras, la reparación de las mercaderías, la rebaja del precio, requerir el cumplimiento del contrato, otorgar un plazo suplementario etc. Por su parte, el incumplimiento esencial traería la más gravosa de las consecuencias: la resolución del contrato.

El artículo 25 de la Convención establece que el vendedor incumplirá esencialmente el contrato cuando le cause al comprador un perjuicio que lo prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato que se celebró, salvo que el vendedor no hubiese previsto el resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiere previsto en igual situación.

Se observa pues que el artículo no plantea de manera expresa las situaciones específicas en las cuales se puede considerar que una de las partes (en este caso el vendedor) incurre en un incumplimiento esencial del contrato, por lo tanto será el operador jurídico quien deberá analizar cada circunstancia si pretende dar aplicación al artículo.

Del citado artículo, sin embargo, se pueden observar distintas circunstancias que concurrir para la configuración del incumplimiento esencial:

1. Que el vendedor incumpla el contrato. La convención no define ningún concepto de incumplimiento, sin embargo podríamos concluir, según lo preceptuado en la totalidad de la Convención, que habrá incumplimiento esencial cuando la parte, en este caso el vendedor, incumple una disposición contractual, incumple una obligación derivada de la Convención misma, cumple una prestación defectuosa o definitivamente no la presta.

2. Que como consecuencia del incumplimiento del vendedor se le cause al comprador un perjuicio de tal magnitud que prive a éste de lo que sustancialmente tenía derecho a esperar en virtud del contrato celebrado. Al igual que el concepto de incumplimiento, la Convención no define el concepto de perjuicio y tampoco menciona los distintos eventos en que se puede considerar que se le ha causado un perjuicio a la otra parte. Es importante pues que el operador jurídico determine, en cada caso concreto, qué clase de daños se pueden considerar como perjuicios.

A la luz de la convención podríamos decir que el vendedor ocasionará un perjuicio al comprador siempre que le cause una consecuencia negativa, un resultado negativo. Ahora bien, el mismo artículo 25 dice que tal perjuicio, para configurarse en un incumplimiento esencial, debe privar al comprador de lo que

sustancialmente tenía derecho a esperar en virtud del contrato celebrado, y es aquí donde encontramos un límite conceptual, pues cualquier consecuencia negativa que sufra el comprador por el incumplimiento del vendedor que no esté incluida dentro del contrato no podrá constituirse como perjuicio configurativo de incumplimiento esencial.

Es el contrato, por medio del clausulado, en donde las partes establecerán y reflejarán las expectativas de la relación contractual, es solo en el contrato donde se podrá conocer qué tenían derecho a esperar las partes en el desarrollo del mismo, por lo tanto, y con base en lo anterior, se podría concluir que el perjuicio al que hace referencia el artículo 25, únicamente puede derivarse de las expectativas y compromisos asumidos dentro del contrato, y es por esta razón que los daños morales, por ejemplo, no encuadran dentro del concepto del perjuicio establecido en el artículo.

3. Que el vendedor no hubiere previsto el perjuicio y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiese previsto en dicha situación.

Se podría decir que cuando se habla de la previsibilidad y de la condición de “persona razonable” se está hablando de dos aspectos condicionantes de la aplicación del artículo 25.

Es importante entender que la previsión del riesgo se configura más que como un requisito necesario para la resolución del contrato, como un tipo

justificante, como un mecanismo de defensa, en este caso del vendedor, para que el castigo de la resolución del contrato no suceda; en la medida en que un incumplimiento solo es esencial cuando el vendedor no hubiese podido ignorar el resultado lesivo.

Dentro de la convención se evidencia que el concepto de “persona razonable” está supeditado a las partes del contrato, pues se busca equiparar en conocimiento a ambas partes, a comprador y vendedor, indicando que las declaraciones expuestas en el contrato deben interpretarse conforme al sentido que otra persona de la misma condición lo haría. El concepto está supeditado pues a las capacidades de la otra parte (su experiencia, sus estudios y en general a su nivel de conocimiento) para llegar a una correcta interpretación del contrato, la intención de ambas partes y, en ultimas, a la previsibilidad del incumplimiento.

DERECHOS Y ACCIONES DEL COMPRADOR EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR PARTE DEL VENDEDOR

Teniendo claro que el objeto principal de este trabajo son las obligaciones del vendedor, se considera fundamental el estudio de las consecuencias propias del incumplimiento de las mismas, y es aquí donde se entrarán a estudiar las acciones y derechos que tiene el comprador frente al vendedor y su incumplimiento. Con estos mecanismos el comprador tendrá la posibilidad de quedar en la misma situación en que hubiese estado si el vendedor le hubiese cumplido.

Por razones metodológicas se considera necesario empezar por las acciones que tiene el comprador en caso de incumplimiento no esencial del vendedor, para luego proceder con el estudio de las acciones del incumplimiento esencial.

Derechos y acciones en casos de incumplimiento no esencial.

En caso de que el incumplimiento por parte del vendedor no reúna los elementos necesarios para configurar un incumplimiento esencial, el comprador podrá:

1. Ejercer los siguientes derechos o acciones:

A. Exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que decida ejercer una de las acciones de este listado y que sea incompatible con esta exigencia.

B. Exigir que el vendedor repare o subsane la falta de conformidad de las mercaderías.

C. Fijar un plazo suplementario de duración razonable para que el vendedor cumpla con su obligación. En este caso el comprador no podrá, durante el plazo fijado, ejercer ninguna acción por incumplimiento del contrato, sin embargo no pierde por esto el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados por la demora en el cumplimiento de la obligación por parte del vendedor.

Aquí me parece importante aclarar que las acciones descritas en los literales b. y c. deben formularse al momento de descubrir la disconformidad en la mercadería o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

2. Exigir indemnización por daños y perjuicios:

Aquí el comprador podrá solicitar que el vendedor pague el valor de la pérdida sufrida por el incumplimiento y el de la ganancia dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento. Aquí se hace referencia a lo que conocemos en el ordenamiento interno como daño emergente y lucro cesante.

El artículo 75 de la Convención habla de la indemnización partiendo del hecho de la resolución del contrato. El artículo indica:

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.

Derechos y acciones en caso de incumplimiento esencial.

Como se ha dicho en reiteradas ocasiones, el incumplimiento esencial acarrea la consecuencia más gravosa: la resolución unilateral del contrato.

El artículo 25 de la convención considera que hay incumplimiento esencial del contrato cuando una de las partes, en este caso el vendedor, cause a la otra “un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato”.

En caso de resolución del contrato por parte del comprador, éste se liberará de sus obligaciones contractuales, y el vendedor, por su parte, se verá obligado a restituirle lo que le haya entregado en virtud del contrato y a indemnizarlo por los daños y los perjuicios que le haya generado con ocasión a su incumplimiento.

Además de la resolución del contrato, otra de las acciones con las que cuenta el comprador, dadas determinadas circunstancias, es la entrega de mercaderías sustitutas.

La entrega de mercaderías sustitutas es un remedio establecido en la Convención, por medio del cual el comprador le puede exigir al vendedor la entrega de nuevas mercancías como reemplazo de aquellas que debía entregar en virtud del contrato. El comprador podrá exigir la entrega de nuevas mercancías cuando el vendedor le ha entregado mercancías no conformes a las estipuladas en el contrato. Es importante entender que en este caso la disconformidad de las mercancías debe configurar un incumplimiento esencial, solo de esta manera el comprador podrá requerir bienes sustitutos, de no ser así, el comprador deberá emplear otro mecanismo consagrado en la convención con el fin de exigir el cumplimiento de las obligaciones por parte del vendedor.

CONCLUSIONES

La compraventa es el contrato que por excelencia facilita el intercambio de bienes entre los distintos países. Es por esto que la comunidad internacional ve la necesidad de crear un marco legal capaz de regular esta operación jurídica mercantil entre los distintos Estados y los distintos comerciantes, un marco legal que garantice igualdad y mutuo beneficio entre los comerciantes y que promueva el desarrollo del comercio internacional.

Es así como nace la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías en la cual se regula de manera amplia y general la relación jurídica mercantil anteriormente mencionada.

Luego de estudiar la totalidad de la Convención, se evidencia que en esta normatividad no se logra abarcar de manera integral el estudio del aspecto obligacional de las partes, imponiéndole la carga interpretativa al operador jurídico con miras a hacer una correcta aplicación de la misma.

Con este texto se cumple el objetivo de abarcar de manera más profunda y detallada el estudio de dicho aspecto obligacional, en este caso del vendedor, haciendo especial énfasis en sus obligaciones, las consecuencias de su incumplimiento y las acciones o derechos que tiene el comprador una vez verificado el incumplimiento del vendedor.

REFERENCIAS

Universidad de Talca, Chile. (2002). <http://www.scielo.cl/>. Obtenido de

http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-00122002000200016&script=sci_arttext

Alejandro M. Garro, A. L. (s.f.). <http://www.cisg.law.pace.edu/>. Obtenido de

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/garro-zuppi.html>

Barrera, D. R. (s.f.). <http://www.scielo.org.co/>. Obtenido de

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000200003&script=sci_arttext

Borrero, M. P. (27 de Marzo de 1971). Código de Comercio.

Colombia, C. d. (15 de Abril de 1887). Código Civil.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil . (11 de Abril de 1980).

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa internacional de mercaderías. Viena.

Peñuela, F. Z. (27 de mayo de 2013). <http://tangara.uis.edu.co/>. Obtenido de

<http://tangara.uis.edu.co/>: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2013/148416.pdf>

Pérez, M. A. (1972). *El riesgo en el contrato de Compraventa*. Madrid.

Ruiz, E. C. (s.f.). www.usergioarboleda.edu.co. Obtenido de

<http://www.usergioarboleda.edu.co/investigacion->

derecho/edicion1/Convenci%C3%B3n-de-Viena-de-1980-sobre-Compraventa-Internacional-de-Mercader%C3%ADas-%C3%81mbito-de-aplicaci%C3%B3n-car%C3%A1cter-dispositivo-y-disposiciones-generales.pdf

Suárez, C. M. (noviembre de 2002). *intellectum.unisabana.edu.co*. Obtenido de

intellectum.unisabana.edu.co:

intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/5427/129327.pdf?sequence=1

Universidad Javeriana de Cali. (2003). La Compraventa Internacional De Mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico colombiano. *Criterio Juridico*.

Zuppi, A. M. (s.f.). *Compraventa Internacional de Mercaderías*.

Zuppi, A. M. (s.f.). *http://www.cisgspanish.com*. Obtenido de

http://www.cisgspanish.com/wp-

content/uploads/2013/02/ECOTUNE_GZVII_FINAL_PUBLICADO.pdf