

| | |
|---|------------|
| X. LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y EL DERECHO MEXICANO. ESTUDIO COMPARATIVO | 149 |
| 1. Regulación interna y externa de la compraventa | 149 |
| 2. Reglas sobre la formación de los contratos | 151 |
| 3. Obligaciones del vendedor | 153 |
| 4. Obligaciones del comprador | 161 |
| 5. Acciones por incumplimiento del contrato | 165 |
| 6. Efectos de la rescisión y del cumplimiento forzado | 171 |
| 7. Trasmisión del riesgo | 173 |
| 8. Conservación de las mercancías | 175 |

X. LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y EL DERECHO MEXICANO. ESTUDIO COMPARATIVO *

1. REGULACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA COMPRAVENTA

AUNQUE los ordenamientos internacional e interno se apliquen al mismo contrato de compraventa, difieren sustancialmente en cuanto que la Convención, por una parte, sólo cubre compraventas internacionales y exclusivamente de mercancías (y no a toda clase de éstas), y por otra parte, sólo se refiere a algunos aspectos de dicho contrato; en tanto que las normas del derecho mexicano regulan a la compraventa en general, de toda clase de bienes y respecto a todos los contratos de tal naturaleza, con independencia del lugar de su celebración (es decir, si son nacionales o internacionales), y respecto a todas las materias y relaciones propias de tal negocio.

Desde otro punto de vista, en tanto que la Convención no distingue entre la compraventa civil y la mercantil (artículo 1, inciso 3), nuestro derecho sí lo hace, y reserva a cada una de las entidades de la Federación (a sus respectivos códigos civiles), la reglamentación de la compraventa de ese carácter, y a la legislación mercantil la venta comercial (Código de Comercio y otras leyes, como la de navegación y comercio marítimo y la de protección al consumidor).

Se da, pues, entre nosotros, el fenómeno de la multiplicidad de fuentes legislativas, ya que, por una parte, existen treinta y dos códigos civiles que reglamentan los contratos de venta, independientemente de que éstos sean nacionales o internacionales, códigos que resultan o pueden resultar supletoriamente aplicables en relación con las compraventas mercantiles (cuando las leyes comerciales que las rigen con-

* Trabajo leído en el Coloquio Internacional Sobre la Convención de Viena, celebrado en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, de la UNAM, en el mes de julio de 1981.

tengan lagunas); por otra parte, existen varias leyes mercantiles que se aplican al contrato (Código de Comercio, artículos 371-387), o a ciertos aspectos o características de éste como sucede con las compraventas marítimas reguladas en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo (artículos 210 al 221).

Esta multiplicidad de leyes plantea problemas muy graves, en cuanto a la determinación de la ley interna supletoriamente aplicable (Código Civil local, o Código Civil del Distrito Federal; en adelante citado como Código Civil), y respecto a la naturaleza civil o comercial del contrato que se celebre; si este carácter se puede predicar de las dos partes que intervienen, como en las compraventas al consumo, o sólo en relación con una de ellas; es decir, que se trate de un contrato mercantil para una de las partes y civil para la otra. Estas cuestiones son muy complejas y para su solución intervienen distintos factores, como la ley aplicable (Código de Comercio o Ley de Protección al Consumidor); el objeto del contrato (*v.gr.*, si se trata de cosas de comercio como los títulosvalor), las partes que intervienen (si son empresarios, bancos, etcétera), e incluso la finalidad del acto (si es o no especulativo, si se trata de una explotación de una empresa, etcétera). Para los comerciantes, y quienes con ellos contratan, la multiplicidad de leyes es fuente de incertidumbres y de dudas, ya que ignoran las disposiciones aplicables a sus relaciones jurídicas, y la protección que la ley les otorgue.

Por otra parte, tanto el Código de Comercio de 1890, como el Código Civil del Distrito Federal de 1928-1932 (y todos los de los estados que en mayor o menor medida lo han copiado), son viejos y están llenos de lagunas, en relación con un contrato tan importante como el de compraventa, que en los últimos años se ha desarrollado enormemente con el incremento del comercio nacional e internacional, y en virtud de los distintos intereses que en él se conjugan: del Estado, de los consumidores y de los empresarios.

Ahora bien, parecería que agregar un nuevo ordenamiento, como es la Convención de Viena (al ser ratificada por el gobierno mexicano), a los varios que ya existen, significaría aumentar la confusión y propiciar la incertidumbre y la falta de seguridad. No sería así, sin embargo. La Convención sólo se refiere al comercio internacional, campo en el que, consecuentemente, dejaría de aplicarse el derecho interno. En éste subsistiría la actual situación confusa y casi caótica, mientras que nuestro legislador federal no se decidiera a poner orden

y preparar en esa materia (como tendrá que hacerlo en casi todas las del derecho mercantil) nuevas leyes que atiendan las necesidades actuales. Si tal hace, habría en el futuro una ley moderna aplicable a los contratos internos, y otra (la Convención) a los de carácter internacional.

Además, dada la dispersión, la insuficiencia y la vetustez¹ de casi todas las disposiciones de nuestro derecho que rigen al contrato de venta, un texto moderno, técnico, amplio como es el de la Convención, puede incluso servir de modelo de algunas de las instituciones que comprende, para la preparación de leyes internas. Así ha sucedido con el Anteproyecto de Ley Federal de Abastos, que reproduce en gran medida el capítulo de dicha Convención, sobre la formación de los contratos.

Por estas razones, nuestros legisladores deben proceder a la ratificación de la Convención.

Para justificar la importancia y la conveniencia de tal decisión, procederemos a la comparación de ella con nuestras leyes, siquiera sea en forma breve y compendiada, a efecto de resaltar en éstas sus defectos y omisiones, y en la Convención, los méritos y la consideración especial de problemas y de situaciones que al plantearse en el tráfico internacional protegen mejor los intereses de nuestro comercio con el exterior, y ofrecen reglas precisas para prevenir y solucionar conflictos.

2. REGLAS SOBRE LA FORMACIÓN DE LOS CONTRATOS

La legislación nacional, tanto civil² como mercantil, acusa una gran pobreza, respecto a la regulación de esta materia. Además, contiene reglas distintas en cuanto al momento del perfeccionamiento de los contratos entre ausentes, ya que mientras para las compraventas civiles (artículo 1807), “el contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación” (teoría de la recepción), las com-

¹ Vieja es la legislación comercial y aun la civil, porque se basan en textos antiguos: nuestro Código de Comercio, en sus homónimos español de 1829 y francés de 1808; y el Código Civil de 1928 (en vigor, a partir de 1932), en el de 1884 que, a su vez, copió muchas de las disposiciones del *Code Napoleon* de 1804.

² Sólo me refiero al Código Civil del Distrito Federal, tanto porque él ha sido copiado por los de los estados, como por la extendida práctica —que considero infundada legalmente— de considerar que es el único supletorio de la legislación comercial.

praventas mercantiles (artículo 80 del Código de Comercio), quedan perfeccionadas desde que se contesta aceptando la propuesta (teoría de la emisión).³ Esta discrepancia resulta especialmente inconveniente tratándose de los llamados contratos mixtos (civiles para una de las partes —el comprador más frecuentemente— y comerciales para la otra), los cuales no son totalmente ajenos al comercio internacional.

La regla del perfeccionamiento del contrato en la Convención establece que éste “se celebra en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta” (artículo 23); o sea, cuando “la indicación del asentimiento llegue al oferente” (teoría de la recepción), dentro del plazo que él haya fijado, o en su defecto, dentro de un plazo razonable, según las circunstancias del caso (artículo 18, párrafo 2º). Ahora bien, ese asentimiento, tanto puede consistir en una declaración (escrita o verbal), como en la ejecución de un acto por el destinatario (*v.gr.*, pago del precio o embarque de las mercancías, artículo 18, párrafo 3); pero nunca el mero silencio constituirá aceptación (artículo 18, párrafo 1 *in fine*).

A diferencia de nuestro derecho —que es omiso— la Convención regula expresamente las siguientes hipótesis en cuanto al perfeccionamiento del contrato, todas las cuales son de fundamental importancia, pero sobre las que no puedo detenerme dado el carácter del presente estudio:

a) Requisitos y elementos de la oferta y de la aceptación —artículos 14 y 18—; b) obligatoriedad de la oferta desde el momento en que llega al destinatario, salvo que sea retirada antes o al mismo tiempo (artículo 15), y obligatoriedad de la aceptación (que perfecciona el contrato), salvo, también, que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva (artículo 22);⁴ c) posibilidad de revocar la oferta (artículo 16, párrafo 1); ch) casos de irrevocabilidad de la oferta (artículo 16, párrafo 21); d) validez de la aceptación cuando contenga cambios que no sean sustanciales respecto a los términos de la oferta, salvo que el oferente objete sin demora las

³ Tanto el Código Civil, como el Código de Comercio (artículos 1811 y 80, respectivamente), conservan una regla notoriamente arcaica, respecto a la correspondencia telegráfica, a saber: que esta forma de manifestar la voluntad sólo producirá obligación cuando las partes hubieran admitido ese medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones y signos convencionales que previamente hayan establecido.

⁴ El artículo 1808, Código Civil, sólo permite el retiro de la oferta y de la aceptación, si una de ellas es anterior a la recepción de la otra.

discrepancias (artículo 19); e) vigencia de los plazos para aceptar según sean los medios de comunicación empleados (artículo 20) y f) casos de obligatoriedad de aceptaciones tardías (artículo 21).

3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El artículo 2283 del Código Civil, impone tres obligaciones fundamentales al vendedor: entregar la cosa, garantizar su calidad, y responder por la evicción. El Código de Comercio también se refiere a dichas obligaciones, no siempre en forma expresa o directa, en los artículos 379, 383 y 384.

En relación con las compraventas marítimas, la Ley de Navegación y Comercio Marítimo de 1963, agrega como obligación del vendedor la remisión al comprador de los títulos representativos de la mercancía y de los “demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos” (artículo 210). Finalmente, la Ley de Protección al Consumidor respecto a las operaciones que regula, o sea, actividades de producción, distribución o comercialización de bienes o prestación de servicios a consumidores (artículo 2º), establece una serie de obligaciones de publicidad y de garantía a cargo del vendedor, tendentes a proteger los intereses de los consumidores (artículos 5º y s. y 11 y s.). **A tales obligaciones no me referiré, por su carácter especial.⁵**

La Convención, a su vez, establece tres obligaciones a cargo del vendedor: entrega de la mercancía, de los documentos relacionados con ella, y transmisión de su propiedad. Entraré ahora al análisis de cada una.

En relación con la entrega de la cosa, en forma expresa, detallada y sistemática, la Convención regula los siguientes hechos, a diferencia de nuestra legislación que en algunos casos es omisa, en otros incompleta, y en otros más contiene reglas dispersas y poco satisfactorias respecto al comercio internacional:

Lugar de entrega, que será el establecimiento que tenga el vendedor en el momento de la celebración del contrato (artículo 31, inciso c), con las siguientes excepciones: que otro lugar se indique en el contrato (exartículos 6 y 30); que éste implique un transporte, en cuyo caso la cosa debe entregarse al porteador, o en fin, que se

⁵ Por lo demás, la Convención excluye de su aplicación a esas ventas al consumo, según dispone el artículo 2, inciso a).

trate de una mercancía indeterminada, o de un género, o de una cosa que haya de producirse en el futuro, en cuyos supuestos, el lugar de entrega es aquel en que ella se encuentre (artículo 31, incisos *a* y *b*).

En nuestro derecho civil, la única regla en materia de compraventas es la del artículo 2291 del Código Civil según la cual, cuando no se estipula en el contrato el lugar de entrega, ésta se efectúa donde la cosa se encontrara en el momento en que se vendió. Otra disposición contiene el mismo Código respecto al pago y cumplimiento de obligaciones en general: la del artículo 2082, que para el caso de que el contrato no indique el lugar de entrega, establece que debe hacerse en el domicilio del deudor, salvo que “lo contrario se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la Ley”. Se trata, como se ve, de dos principios diferentes: el lugar en que se vendió la cosa, según la primera norma; el domicilio del deudor en el segundo caso. Debe prevalecer la regla especialmente aplicable al contrato de compraventa, que es la del artículo 2291, sobre la regla general en materia de obligaciones del artículo 2082; pero ambas, más aquélla que ésta, resultan ambiguas e inconvenientes para el tráfico internacional.

Tratándose de compraventas mercantiles y no civiles, como sería la mayoría de las internacionales, el artículo 86 del Código de Comercio indica que a falta de pacto, la obligación debe cumplirse en el lugar que según la naturaleza del negocio, o de la intención de las partes, deba considerarse el adecuado al efecto, ya sea por consentimiento de aquéllas (!), o bien por arbitrio judicial; principio éste que en lugar de solucionar cualquier problema lo dificulta y lo vuelve más confuso.

Por último, respecto a las compraventas marítimas, la Ley de Navegación y Comercio Marítimo recoge principios adoptados en el comercio internacional (*Incoterms*) respecto a ventas LAB o FOB, (artículo 213)⁶ CB o FAS (artículo 215)⁷ y la CSF o CIF (artículos 217, fracción I y 218).⁸ Estos principios y su regulación a base de usos y prácticas internacionales y uniformes, se reconocen en la

⁶ “La cosa vendida debe entregarse... a bordo del buque en el lugar y tiempo convenidos”.

⁷ “...El vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle al costado del buque...”

⁸ La correcta interpretación de estas normas conduce a aplicar la regla del artículo 213 que se indica en la nota 6.

Convención, pero no se regulan específicamente (artículos 7, 9 y 22, párrafo 2).

Fecha de entrega. En primer lugar, como siempre, rige el pacto, según la Convención (y nuestro derecho, Código Civil, artículo 2079, y Código de Comercio, artículo 86); si aquél es omiso, la entrega debe hacerse “dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato” (artículo 33 CCI).

Ni el Código Civil, ni el de Comercio, al reglamentar la compraventa, establecen regla alguna en caso de silencio del contrato; sí la fijan al tratar, el Código Civil, del “cumplimiento de obligaciones” y el Código de Comercio, de los “contratos mercantiles en general”. Aquél dice que el pago (entrega de la cosa) “no podrá exigirlo (el acreedor) sino después de los treinta días siguientes a la interpelación que se le haga (artículo 2080); la regla del Código de Comercio es distinta: la obligación de entrega será exigible “a los diez días después de contraída, si sólo produjere acción ordinaria y al día inmediato si llevare aparejada ejecución (artículo 83)”. Los dos principios resultan impropios, obviamente, de compraventas entre países distintos. En cambio, la regla de la Convención, aunque introduce el concepto de *lo razonable*, un tanto subjetivo y poco explorado entre nosotros, es flexible, en cuanto que puede ser aplicada a las diferentes clases de compraventa que se celebren y a circunstancias variables en los distintos casos.

Cosa que debe entregarse. El vendedor deberá entregar una mercadería que sea conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato y que esté envasada o embalada de la manera estipulada en él, según preceptúa el artículo 35, párrafo 1 de la Convención. Así pues, la conformidad de la cosa, de acuerdo con este ordenamiento, es una obligación a cargo del vendedor, que deriva de su obligación de entrega.

El mismo precepto de la Convención enumera los casos en que se cumple con la obligación de entregar la mercancía de conformidad con el contrato, salvo pacto en contrario; a saber: 1º) cuando la cosa sea “apta para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo; 2º) cuando se “preste a cualquier uso especial que se haya hecho saber al vendedor al momento de la celebración del contrato”; 3º) que tenga las calidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador, y 4º) que esté empacada de la manera acostumbrada para la mercancía de que se trate.

A la obligación del vendedor de entregar la mercancía conforme a la cantidad, calidad y tipo pactados, corresponde el derecho del comprador de examinarla (artículo 38 de la Convención); y a su vez, su obligación de poner en conocimiento del vendedor las faltas de conformidad dentro de un plazo razonable, a partir de su descubrimiento, pero no después de dos años contados a partir de la fecha de la entrega, a menos que se haya convenido un periodo distinto de garantía (artículo 39).

Por otra parte, la cosa que debe entregar el vendedor debe estar libre de cualesquier derechos o pretensiones de tercero, salvo los que estén basados en la propiedad industrial o intelectual (artículo 39); y aun libre de éstos, cuando esos derechos y pretensiones debieran haber sido conocidos por el vendedor al celebrarse el contrato (artículos 41 y 42).

¿Cómo regula nuestro derecho estos principios?

Que la cosa objeto del contrato sea conforme al pacto, no se establece como una obligación expresa del vendedor. Se desprende, de acuerdo con nuestra tradición, de la fracción II del artículo 2283 del Código Civil, cuando fija la obligación de “garantizar las calidades de la cosa”; y en la legislación mercantil, pudiera desprenderse de una interpretación analógica del párrafo segundo del artículo 373 del Código de Comercio, que para el caso “de desavenencia entre los contratantes”, en las compraventas sobre muestras o calidades, ordena que dos o tres comerciantes resuelvan sobre la conformidad e inconvincencia de las mercancías. Por último, en la Ley de Protección al Consumidor dicha obligación deriva, también indirectamente, de la responsabilidad por incumplimiento del contrato en que incurre el vendedor en los distintos supuestos de los artículos 31 y 32.

La obligación de garantía entre nosotros, como en el derecho continental europeo, protege contra defectos de calidad, cantidad y tipo, por vicios ocultos; por transmisión de una cosa distinta —*aliud pro alio*—; por falta de adecuación de la cosa en el caso de ventas de géneros, así como al fijar el deber de saneamiento en los casos de evicción; o sea que en nuestro sistema, la obligación de garantía a cargo del vendedor comprende las distintas hipótesis que en la Convención se cubren a través de la obligación general de que la cosa sea conforme a lo pactado o a la finalidad que esté destinada. La diferencia principal entre ambos sistemas estriba en que mientras en la Convención, la materia está sistematizada, en el derecho positivo mexicano

se halla dispersa en distintas leyes y en diferentes partes del Código de Comercio.

Nuestro sistema, por otra parte, tiene omisiones y deficiencias en materias que la Convención regula mejor, como son los casos en que la conformidad se refiera a que la cosa deba estar envasada o embalada en la forma que sea la habitual para la mercancía de que se trate (artículo 35, párrafo 2, inciso *d*), lo que en el comercio internacional es de gran importancia, sobre todo en el caso del transporte por contenedores; o que la cosa “sea apta para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo” (inciso *a*); y que la responsabilidad del vendedor por la conformidad se inicia desde que el comprador recibe la mercancía (artículo 36 en relación con el 69), o ella se entregue a un porteador en casos en que la compraventa implique el transporte (artículo 36 en relación con los artículos 67 y 68). El Código Civil (artículo 2288) establece que “el vendedor debe entregar la cosa en el estado en que se hallaba en el momento de perfeccionarse el contrato”; lo que es inadecuado, ya que si la compraventa se perfecciona por el mero acuerdo de voluntades (artículos 2248 y 2249), la calidad puede cambiar desde entonces hasta el momento en que el comprador la reciba, con lo que la garantía legal no cubre ese lapso.

En cuanto al principio que establece la Convención respecto a que las mercancías, sólo serán conforme al contrato si son aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo” (inciso *a*, párrafo 2, del artículo 35), a menos de que ellas se presten a cualquier uso especial que en el momento del contrato se haya hecho saber al vendedor (inciso *b*); el Código Civil lo recoge, en materia de obligaciones, al regular el saneamiento, pero sólo respecto a “defectos ocultos de la cosa enajenada” que la hagan “impropia para los usos a que se la destinan, o que disminuyan de tal modo este uso, que de haberlo conocido el adquirente, no hubiere hecho la adquisición o habría dado menor precio por la cosa” (artículo 2142). Si el defecto no es oculto, parece que no se aplica la regla, y en consecuencia sería indiferente para el comprador que la mercancía no cumpla la finalidad que le es propia.

La Ley de Protección al Consumidor (artículo 33, fracción V) extiende la garantía, en cuanto que no se limita a vicios ocultos,⁹ y

⁹ A esta hipótesis también se refiere aunque expresamente, un artículo anterior de esa ley, el 31.

sobre todo, en cuanto que impone responsabilidad, no sólo al vendedor, sino también al fabricante (artículo 34) —*responsabilidad del producto*— por “deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias”, que hagan que la cosa “no sea apta para el uso al cual está destinada”.

Por lo que toca al derecho del comprador de examinar la mercancía, ni el Código Civil, ni la Ley de Protección al Consumidor dicen nada. En el Código de Comercio, la aplicación del artículo 374 llevaría a establecer que cuando las mercancías no hayan sido vistas por el comprador (o sea el caso más frecuente en las ventas internacionales entre ausentes), “el contrato no se tendrá por perfeccionado mientras el comprador no las examine y acepte”; lo que provoca que esas ventas siempre se consideren sujetas a una condición potestativa; a saber, que el comprador vea la cosa y la acepte. Como es obvio, este principio resulta inaplicable como regla general en el comercio internacional.

Ahora bien, en los tres ordenamientos nacionales que se analizan, se concede al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos, o falta de adecuación de la cosa, dentro de distintos plazos, a saber:

1º Para las ventas mercantiles reguladas en el Código de Comercio se fija un angustiosísimo plazo de cinco días, a partir del recibo de las mercancías por el comprador, para reclamar por faltas de calidad o cantidad (artículo 383).

2º Se fija un plazo de treinta días, en el mismo precepto, para reclamar por “vicios internos” de las mercancías, que también resulta excesivamente reducido.

3º Para las compraventas acompañadas de un transporte marítimo, se señala un plazo igualmente reducido de ocho días, para hacer reclamaciones, no sólo por defectos de cantidad o calidad, sino inclusive por vicios ocultos, lo que resulta absurdo (artículo 221, Ley de Navegación y Comercio Marítimo).

4º En la Ley de Protección al Consumidor, el plazo que se concede al comprador es sólo de dos meses (artículo 34).

5º Finalmente, en el Código Civil se fija un plazo de seis meses (artículo 2149).

Las normas de nuestro derecho contrastan con las de la Convención (artículo 39), que, como ya dijimos, indican que el plazo debe ser el que resulte razonable, y que permiten que la reclamación se

haga al vendedor dentro de los dos años contados a partir de la fecha de la entrega.

Tanto más criticables son las normas de nuestro derecho, cuanto que las dos leyes recientes, de 1963 y de 1976 (Ley de Navegación y Comercio Marítimo y Ley de Protección al Consumidor), sobre todo esta última que tiene una finalidad protectora, resultan ser más restrictivas de los derechos del comprador, que la disposición del Código Civil de 1928.

En relación con la obligación del vendedor de *entregar documentos*, la Convención se refiere a ella en dos artículos, el 30 ya citado, según el cual el vendedor “deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella”; y el 34, que dispone que “si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería”, deberá hacerlo “en el momento, lugar y forma fijados en el contrato”.

En nuestro derecho no existen disposiciones específicas sobre la obligación de entrega de documentos por parte del vendedor, salvo en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo para ciertos tipos de compraventas marítimas, como son, por supuesto, las ventas sobre documentos, así como las ventas CIF y las CF. Para las primeras, el artículo 210 dispone que “el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos”. Para los contratos CIF y CF, los artículos 217, fracción III, y 220 exigen la presencia de la póliza de seguros en aquél y del conocimiento de embarque en ambos tipos.

En cualquier contrato de venta se estará a lo pactado (artículo 372 del Código de Comercio, y 1796 del Código Civil), pero en ausencia de pacto, se acudirá al “uso o costumbre del país” (artículo 1856 del Código Civil), o a “los usos”, tratándose de las compraventas marítimas,¹⁰ inclusive a los usos internacionales (artículo 113, párrafo segundo de la Ley de Instituciones de Crédito, que aunque no se refiere expresamente a la compraventa sino a la apertura de crédito, como este contrato bancario se celebra frecuentemente con ocasión de ventas internacionales, los usos aludidos sí se entienden aplicables a las compraventas, y este es el caso de los *Incoterms*).

¹⁰ Por analogía, se deben aplicar los usos cualquiera que sea el tipo de transporte (aéreo, terrestre), e independientemente de que se trate de operaciones nacionales o internacionales.

Por otra parte, cuando del contrato de compraventa forme parte la obligación del transporte (lo que es frecuente en el comercio internacional), al contrato siempre se acompaña la carta de porte (artículo 583 del Código de Comercio), y el conocimiento de embarque en el transporte marítimo (artículo 168 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo); en consecuencia, esos documentos, cuando menos, siempre acompañarán a la compraventa respectiva.

Por lo que concierne a la *obligación* del vendedor de *transmitir la propiedad de la mercancía* objeto del contrato, la Convención (artículo 301), a diferencia de nuestro derecho basado en la tradición francesa,¹¹ considera dicha transmisión, no como elemento propio y esencial de la compraventa, sino como uno de sus efectos, como un deber a cargo de una de las partes. Lo mismo, quizás, podría sostenerse entre nosotros con base en el artículo 2248 del Código Civil, que se refiere a la obligación del vendedor “de transferir la propiedad de una cosa”; obligación que se agregaría a las que enumera el artículo 2283, que permitiría la venta de la cosa ajena (pese a la tajante disposición del artículo 2270, que la sanciona con nulidad), cuando el vendedor se obligue a adquirirla posteriormente, y a transmitir entonces la propiedad al comprador (artículo 2271, Código Civil, aunque esta norma habla de revalidación del contrato).

Ahora bien, si es verdad que la Convención señala la transmisión de la propiedad como una de las obligaciones del vendedor, también lo es que en ninguna parte se refiere a ésta en forma especial, ya que inclusive, en el artículo 4, inciso *b* dispone que, salvo disposición expresa en contrario, la Convención no se aplica “a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas”. Esta disposición, para no ser contradictoria con lo dispuesto en el artículo 30, debe matizarse. Si se aplicaría la Convención, y concretamente lo dispuesto en la sección correspondiente a “derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor” (artículo 45 y siguientes), en cuanto que éste dejara de cumplir su obligación de transmitir la propiedad de la cosa; es decir, en ese caso corresponderían al comprador las acciones de cumplimiento o de rescisión, y la indemnizatoria de daños y perjuicios. El artículo 4º de la Convención no resuelve, ni se interesa en resolver, quién sea el ver-

¹¹ La transmisión opera de pleno derecho, salvo que se trate de géneros o de cosas no individualizadas; *cfr.* Planiol, *Traité élémentaire de Droit Civil*, 2ª ed., París, 1947, t. II, n. 2440, p. 757.

dadero dueño y cuáles sean sus acciones, reivindicatorias, de separación en casos de quiebra, etcétera, que le correspondan.

4. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

La única obligación que en forma expresa impone el Código Civil al comprador es “pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos” (artículo 2293). La Convención, en cambio, agrega la obligación de “proceder a la recepción (de la cosa) en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención” (artículo 53).

Esta obligación de recibir la cosa, que podría considerarse como una carga de la que depende la obligación correlativa de entrega por parte del vendedor, puede inferirse, como pasa en relación con la obligación de conformidad de la cosa objeto del contrato, de algunas disposiciones del Código Civil y del Código de Comercio, a saber, de la contraprestación del derecho del vendedor de entregar la cosa y de recibir el pago del precio; pero también, como en el caso de la conformidad, las disposiciones relativas a la recepción no son claras y completas, ni siempre se refieren a la compraventa.

El artículo 2292 del Código Civil es el más amplio; si el comprador se constituye en mora de recibir (*mora accipiendi*), el vendedor puede depositar la cosa, a cargo de aquél.¹² Como es obvio, si incurre en mora por no recibir, es que tiene la obligación de recibir. En el Código de Comercio, el artículo 85 dispone que: “los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán: I. En los contratos que tuvieren señalado plazo para su cumplimiento por voluntad de las partes o por la ley, al día siguiente de su vencimiento . . .”¹³

Los artículos 85, fracción II del Código de Comercio y 2098 del Código Civil, para el mismo supuesto de incumplimiento del com-

¹² Otros casos de mora derivan de los artículos 2078, 2079 y 2080 del Código Civil. Para el derecho italiano en el que sí existe una norma expresa, el artículo 2206. *Cfr.*, Greco Paolo y Cottino Gastone, “Della vendita”, artículos 1470-1547, en el *Commentario del Codice Civile*, de Scialoja y Branca, Roma, 1966, pp. 270 y s.

¹³ El artículo 2900 del Código Civil de 1884 concedía el derecho de rescindir el contrato, “cuando el comprador, antes de vencerse el término fijado para la entrega de la cosa, no se ha presentado a recibirla. . .” *Cfr.* Rojina Villegas, *Compendio de derecho civil*, México, 1962, vol. iv, p. 138.

prador a que alude el artículo 2292, facultan al vendedor a consignar judicial o extrajudicialmente la cosa, a costa de aquél.¹⁴

La obligación del comprador de recibir la cosa también deriva en derecho mexicano del artículo 2012, Código Civil, interpretado *a contrario*: si el acreedor —o sea el comprador— de cosa cierta no puede ser obligado a recibir otra cosa distinta; sí lo puede, es decir, sí está obligado, a recibir la cosa objeto del contrato.

Ahora bien, tanto para las compraventas civiles como para las mercantiles, se dispone que el contratante que cumple tendrá la acción de rescisión o de cumplimiento, más el pago de daños y perjuicios, en contra de quien incurra en incumplimiento (artículo 1949 del Código Civil, y 376 del Código de Comercio), en cualquier incumplimiento, según este último, y en cualquiera, menos el de la falta de pago del precio de bienes muebles, según una norma del Código Civil, sobre la que regresaré en seguida (artículo 1951) (*cf. infra*, núm. 5).

La Convención, como después se verá con mayor amplitud, regula en forma especial la obligación de conservar las mercaderías (artículos 85-88), tanto en el caso de que el comprador se niegue o se demore en recibirlas, como cuando las reciba, pero tenga la intención de rechazarlas.

En relación con la obligación del *pago del precio*, la Convención regula en distintos preceptos el modo de hacerlo, su determinación, el lugar y el tiempo de realizarlo. Indiquemos brevemente cada supuesto y comparemos las reglas con las de nuestro derecho positivo.

En cuanto al *modo*, el artículo 54 de la Convención establece que esta obligación comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades para que se pueda efectuar el pago, las cuales se requieran por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes.¹⁵

En nuestro sistema, el artículo 2078 del Código Civil, si bien sólo parece referirse a la cuantía —pago total o en abonos—, sienta el principio: “el pago deberá hacerse del modo que se hubiere pactado”; y

¹⁴ *Cfr.* Rojina Villegas, *op. cit.*, p. 137. En el derecho francés, véase Planiol. Ripert, II, números 2457 y 2458, con el análisis del artículo 1264 del *Code Napoleon* equivalente a los nuestros; y del artículo 1657, que no tiene equivalencia en nuestro derecho, y que establece que si el objeto del contrato consiste en mercancías, la resolución opera de pleno derecho, a favor del vendedor, después de expirar el plazo previsto para que el comprador las retire.

¹⁵ La traducción de la Convención a nuestro idioma no siempre es feliz. En las versiones inglesa y francesa, en este artículo se habla de *formalités* y *formalités*, en cambio, en la versión castellana de “requisitos”; término demasiado amplio e impreciso.

los artículos 380 del Código de Comercio y 2255 del Código Civil, igualmente indican que el precio debe pagarse en los términos convenidos (i.e., de la manera que se haya convenido); por otra parte, existen principios generales que se aplicarían con los mismos efectos de la Convención. Se trata de los artículos 78 y 372 del Código de Comercio, y 1796 y 1832 del Código Civil, que establecen los principios tradicionales de la autonomía de la voluntad de las partes para fijar el contenido de los contratos, salvo que existan disposiciones legales irrenunciables (artículo 6° del Código Civil); y de la libertad de formalidades, a no ser que la ley las exija.

Por lo que se refiere a la *determinación del precio*, la Convención indica (artículo 55), en una norma que fue muy debatida durante el proceso de su elaboración, que es muy discutible desde el punto de vista sustancial del contrato y cuya aplicación se presta a abusos, que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar el precio, ni estipular expresa o tácitamente un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícita al precio que al momento de la celebración del contrato se cobraría habitualmente por mercaderías semejantes vendidas en circunstancias similares en la rama comercial de que se trate.¹⁶

En nuestro derecho interno existe, como se acaba de indicar, el principio de que el precio debe ser el que se haya convenido entre las partes (artículos 380 del Código de Comercio y 2078 y 2255 del Código Civil), y tratándose de ventas reguladas por la Ley de Protección al Consumidor, el “legalmente autorizado, o en su caso, el estipulado” (artículo 30); pero nada se dice respecto a la hipótesis que prevé la Convención de que no se señale en el contrato.¹⁷ Por lo demás, si no determinado, el precio debe ser determinable en cuanto a su especie (artículo 1825, Código Civil), so pena de incurrir en la inexistencia del contrato por falta de objeto (artículo 2224), o cuando menos en su nulidad (artículos 2225 y s.); pero el problema que se

¹⁶ La redacción de esta disposición es muy defectuosa, sobre todo en su versión castellana, porque en vez de referirse a mercancías del mismo tipo, o bien, de mercancías semejantes a las que hubieran sido objeto del contrato, habla de *such goods, memme marchandise* y “tales mercaderías”; y obviamente, no tienen que ser, ni pueden ser las mismas, sino otras iguales o similares.

¹⁷ Tratándose también de la Ley de Protección al Consumidor, en las ventas a crédito (artículo 20), y a domicilio (artículo 47, inciso f), el precio siempre debe determinarse en el contrato; en cambio, en las ofertas públicas, puede sólo ser determinable (artículo 15 *in fine*).

plantearía es si el criterio para su determinación puede ser cualquiera de aquellos a que se refiere el artículo 54 de la Convención. Dudo mucho que así lo fuera, aunque su determinación no dependiere del arbitrio de ninguno de los contratantes, lo que sí está prohibido (artículo 2254, Código Civil), ni constituyera una mera ambigüedad del contrato, porque en este caso, los usos y las costumbres se tendrían en cuenta para interpretarlo (artículo 1856 del Código Civil).

Por lo que toca *al lugar* en que debe hacerse el pago del precio, la Convención dispone que a falta de estipulación contractual, deberá hacerse en el establecimiento del vendedor, o en el lugar en que se efectúe la entrega si la compraventa es “contra entrega de las mercaderías o de documentos” (artículo 57).

Entre nosotros, rige también el pacto, pero a falta de éste, el principio es que el pago se haga en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa (artículos 2204 y 2084 del Código Civil); y dónde deba entregarse, dependerá de la clase de compraventa que se celebre, o del pacto nuevamente, y si éste es omiso, “el lugar en que se encontraba la cosa en la época en que se vendió” (artículo 2291).¹⁸

Finalmente, tratándose del *tiempo* en que debe pagarse, el principio de la Convención es que, salvo lo que se disponga contractualmente, se haga cuando el vendedor ponga la cosa o los documentos representativos de ella a disposición del comprador (artículo 58, párrafo 1); pero se agrega (párrafo 3), que éste “no estará obligado a pagar, mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad”.

En derecho mexicano, para contratos mercantiles, si no se fija término en el contrato, el pago debe hacerse dentro de los diez días después de contraídos, si, en caso de incumplimiento, sólo produjesen acción ordinaria, y el día inmediato si llevaran aparejada ejecución” (artículo 83, Código de Comercio).¹⁹

Si la venta es contra documentos, el artículo 210 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo dispone que el comprador deberá

¹⁸ En *Supra* 3, me refiero a la regla distinta del artículo 2082 del Código Civil.

¹⁹ ¿Cuándo una compraventa comercial lleva aparejada ejecución? Cuando se hubiera hecho en escritura pública, o cuando la factura correspondiente hubiera sido firmada y reconocida judicialmente por el deudor (artículo 1391, fracciones II y VII del Código de Comercio), o sea por el comprador; éstas son circunstancias difíciles de que operen en el comercio internacional.

hacer el pago contra la entrega de ellos, regla que corresponde a la de la Convención (artículo 58, párrafo 1).

En las compraventas civiles, para el mismo supuesto de silencio del contrato, el pago se debe hacer dentro de los treinta días siguientes que sigan a una interpelación judicial o extrajudicial que se haga al comprador (artículo 2080). La Convención, en cambio, tratándose de ventas entre ausentes y de carácter internacional, por razones obvias dispone que la obligación del pago no está sujeta a “ninguna clase de requerimientos, ni a ninguna formalidad por parte del vendedor” (artículo 59).

5. ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Me referiré primero a las acciones que puedan ejercitar las dos partes del contrato, y después las que sólo correspondan a una de ellas.

La Convención dedica la sección III del capítulo II al incumplimiento del contrato por el vendedor (artículos 45-48), y la misma sección III del capítulo III, en relación con el incumplimiento del comprador (artículos 61-65). En ambos casos, se otorga a la víctima acción de cumplimiento, salvo que la contraparte “haya ejercido un derecho o acción incompatible con esa exigencia” (artículos 46, párrafo 1, y 62) o de rescisión si el incumplimiento es esencial (artículos 49, párrafo 1, inciso *a*, y 64, párrafo 1, inciso *a*); y permite (artículo 72) la rescisión del contrato antes de la fecha de su ejecución, si entonces resulta claro que una de las partes va a incurrir en un incumplimiento esencial. En cualquiera de esos casos de rescisión o de cumplimiento forzado, procede la acción de reparación por daños y perjuicios (artículo 45, párrafo 1, inciso *b*; y párrafo 2, y artículo 61, párrafo 1, inciso *b* y párrafo 2). En ambos casos, igualmente, se concede al comprador o al vendedor el derecho de “señalar un plazo suplementario de duración razonable para que su contraparte cumpla sus obligaciones (artículos 47, párrafo 1, y 63, párrafo 1), durante el cual, “a menos de que [la parte] haya recibido comunicación de que... no cumplirá lo que le incumbe... no podrá durante ese plazo ejercitar acción alguna por incumplimiento”, pero sí de daños y perjuicios por la demora en la ejecución” (artículos 47, párrafo 2, y 63, párrafo 2).²⁰

²⁰ La identidad de soluciones que para el vendedor y el comprador ofrece la Convención en varias normas, respecto a diversas hipótesis, hace pensar que,

En nuestro derecho, tanto el Código Civil (artículo 1949), como el Código de Comercio (artículo 376), conceden las mismas acciones de cumplimiento o de rescisión, y además, la de daños y perjuicios. La disposición civil agrega —lo que a mi juicio también es aplicable en materia comercial— que “se podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultase imposible”.

Por otra parte, en tanto que el precepto del Código de Comercio está situado en la parte relativa al contrato de compraventa, el 1949 del Código Civil lo está en materia de obligaciones, lo que hace que se aplique a cualesquiera obligaciones recíprocas (bilaterales) como reza el precepto; sin embargo, el Código Civil contiene otra disposición, el artículo 2300, que expresamente otorga al vendedor la acción de rescisión por la falta de pago del precio. En consecuencia, mientras la acción rescisoria del vendedor se basaría en dicho artículo 2300, la del comprador por la falta de entrega de la cosa en que incurriera el vendedor, se basaría en el artículo 1949.

Hay un artículo en el Código Civil que niega la procedencia de la acción rescisoria tratándose de contratos cuyo objeto consista en bienes muebles: es el 1951. Según él, “respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos”. Y lo que para estas ventas se prevé (artículo 2310, fracciones II y III), no excluye la acción rescisoria, sino sólo su procedencia en contra de terceros de buena fe; o sea, que la salvedad de aquella norma se da en función de éstos, de los terceros adquirentes de buena fe. Lo que pasa es que a nuestro legislador de 1928 se le olvidó agregar al texto de dicho artículo 1951 esta indicación: “contra terceros de buena fe”, la que, si se inserta en el texto, da sentido y congruencia al artículo: “Respecto de bienes muebles, no tendrá lugar la rescisión contra *terceros de buena fe*, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculta al comprador a pagar el precio en abonos”; y entonces la salvedad estriba en que conste la cláusula resolutoria en el contrato y que ésta se inscriba en el registro público (artículo 2310, fracción II). Una interpretación literal del artículo 1951 debe desecharse, porque iría en contra de los artículos 2300 y 1949, así como de toda la doctrina y de nuestra tradición uniforme, a partir del artículo 1468 del Código Civil de 1870,

desde un punto de vista técnico-legislativo, hubiera sido mejor que todas esas materias se hubieran comprendido en un solo apartado.

según el cual, “Respecto de bienes muebles, haya o no habido estipulación expresa, nunca tendrá lugar dicha resolución contra el tercero que los adquirió de buena fe”; y del artículo 1352 del Código Civil de 1884 que es copia de aquél.²¹

En relación con dichas acciones de rescisión y de incumplimiento, la Convención prevé que si el comprador (artículo 47), o el vendedor (artículo 63), conceden a su contraparte que ha incumplido, un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones, salvo el pago de daños y perjuicios por la demora no podrán durante ese plazo ejercitar “acción alguna” por incumplimiento del contrato, a menos que la parte que no cumple notifique a la parte inocente, que tampoco ejecutará el contrato en el nuevo plazo concedido.²²

En nuestro derecho, no existe disposición semejante. Nada impide, sin embargo, a la parte que sufre el incumplimiento, el otorgar ese plazo suplementario, pero la falta de regulación de este supuesto puede plantear numerosos problemas en cuanto a plazos de garantía a cargo del vendedor, prescripción o caducidad del derecho de acción, causación de daños y perjuicios, pérdida o subsistencia de las acciones rescisorias o de cumplimiento por imposibilidad y por onerosidad que sobrevengan en dicho período suplementario, momento de transmisión de los riesgos cuando la cosa se pone a disposición del comprador dentro de tal periodo, etcétera.

En cambio, la regla de la Convención de que un juez o un árbitro no pueda conceder a la parte que no cumple, plazos de gracia (artículos 45, párrafo 3, y 61, párrafo 3), sí está recogida en nuestro Código de Comercio, aunque sólo para los contratos mercantiles (artículo 84).

Las acciones basadas en el incumplimiento no proceden, según la Convención (artículo 71), cuando “resulte manifiesto que la otra parte no cumplirá con una parte sustancial de las obligaciones a su

²¹ En el derecho español, la misma disposición existió en el Código Civil de 1865, artículo 1043, y existe en el vigente artículo 1295, párrafo 2º. Sobre este punto, véase García Gollena, *Concordancias, motivos y comentarios del Código Civil español, concordado con la legislación vigente en la República mexicana*, México, 1879, t. III, p. 66.

²² La redacción de estas normas (artículos 47, párrafo 2, y 63, párrafo 2) de la Convención, es defectuosa, en cuanto que dicen que la parte que cumple, no podrá, durante un plazo, *ejercitar acción alguna por incumplimiento*, y al mismo tiempo conceden acción de daños y perjuicios por la demora de ejecución, que evidentemente es también una acción que deriva del incumplimiento.

cargo”, debido a que con posterioridad a la celebración del contrato hay “un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlos, o de su solvencia”; o bien, que exista un comportamiento de esta otra parte del que se infiera que no ejecutará el contrato. En estos casos, el artículo 71 concede a cualquiera de las partes el derecho de diferir el cumplimiento (párrafo 1), o de oponerse el vendedor a que las mercancías se pongan a disposición del comprador, aun si ya se le hubieren expedido (párrafo 2) (*stoppage in transitu*), pero siempre que esa otra parte no otorgue garantías suficientes del cumplimiento (párrafo 3).

Tampoco da lugar la Convención a la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando éste se deba a una imposibilidad de cumplir que *razonablemente* no se hubiera podido prever, evitar o subsanar al celebrarse el contrato; en el concepto de que al desaparecer el impedimento desaparecería también esta causa de exoneración (artículo 79).

El derecho mexicano solamente exige al vendedor de la obligación de entregar en el caso de insolvencia del comprador (artículo 2287); y éste, a su vez, sólo está exento de la obligación de pagar el precio cuando “fuere perturbado en su posesión o derecho, o tuviese justo temor de serlo” (artículo 2299); en ambos casos, la fianza que otorgue el *accipiens* hace exigible el cumplimiento. Si se trata de contratos pendientes de ejecución, y una de las partes cae en quiebra, o se le declara en suspensión de pagos, la otra parte “podrá suspender la ejecución hasta que el síndico cumpla o garantice el cumplimiento de la obligación” (artículo 139, párrafo 3º, Ley de Quiebras).

Es de notarse que mientras la Convención usa el criterio de lo razonable para juzgar tanto las causas del diferimiento (artículo 71, párrafo 1), como las de exoneración de responsabilidad (artículo 79, párrafo 1), el Código Civil, que no cubre este caso de exoneración, sino sólo el de diferimiento, recurre al criterio de justicia (que el comprador tuviere justo temor de ser perturbado en la posesión o derecho sobre la cosa). En ambos casos —lo razonable y lo justo— no se trata de conceptos meramente subjetivos, sino que deben basarse en parámetros o estándares reales y objetivos. Por otra parte, la Convención es sencilla y muy amplia, porque aplica a las dos partes los mismos motivos para el diferimiento y la exoneración, y porque ellos no se limitan a la insolvencia del comprador en un caso y a la perturbación

por el vendedor de la posesión del comprador, en el otro, sino que también comprenden el mero deterioro de la capacidad de cumplir, es decir, la imposibilidad real de la parte para cumplir el contrato (artículo 71).

En lo que concierne al derecho del vendedor de no entregar al comprador los bienes que estén en curso de ruta (*stoppage in transitu*), adquiridos por éste y aún no pagados, nuestro sistema lo reconoce, pero sólo en caso de quiebra y de suspensión de pagos del comprador (artículos 146, fracciones I y II, y 413, Ley de Quiebras); y tratándose, no ya de la compraventa sino del contrato de transporte, sin las restricciones que establece el párrafo 1 del artículo 71 de la Convención (insolvencia, menoscabo de la capacidad de ejecutar, comportamiento del que se infiera la no ejecución), se otorga al cargador tal derecho, pero siempre que se le devuelva la carta de porte (artículo 589, fracción I del Código de Comercio) que permite disponer de la mercancía. La Convención, en cambio (como nuestra Ley de Quiebras), concede al vendedor el derecho de oponerse a la entrega de la cosa al comprador, incluso si éste es tenedor de un documento que le permita obtenerla; y a efecto de evitar daños a terceros de buena fe, a quienes se les transmitiera el derecho a la entrega por medio de la tradición o del endoso del documento, la norma de la Convención del mismo artículo 71, párrafo 2, agrega que “este párrafo sólo concierne a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías”; o sea que no se aplica a derechos que pudieran tener los terceros.

Por lo que se refiere a la exoneración, la imposibilidad de cumplir no la prevé nuestro Código de manera especial: sería consecuencia de un principio general, *ad impossibilia nemo obligatur*, el cual sí tiene varias aplicaciones (*v.gr.*, artículos 2111: “nadie está obligado al caso fortuito sino cuando ha dado causa o contribuido a él”; 1968, 1943).

La acción de rescisión en la Convención se basa en un incumplimiento que sea esencial (artículos 49-1-a y 64-1-a); es decir, que “cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto ni hubiera habido razón para que previera tal resultado, y que una persona razonable de la misma condición no la hubiera previsto en igual situación”;²³ en

²³ En la versión castellana, a diferencia de la francesa e inglesa, no se indica que la privación debe ser sustancial, o sea de importancia. De cualquier manera,

cambio, si el incumplimiento no fuera esencial, no provocaría rescisión, sino sólo la acción de cumplimiento y daños y perjuicios. La fórmula, que inclusive procede en contratos que establezcan entregas sucesivas de mercaderías (artículo 78), es injusta: y puede resultar inicua; favorece al que no cumple, porque sería a cargo de la parte inocente probar que aquél previó o tuvo razones para prever el perjuicio sustancial que éste habría de sufrir por el incumplimiento.

El derecho patrio, lamentablemente, no distingue si el incumplimiento es esencial o no; cualquiera que sea, e independientemente del daño o perjuicio que cause, daría lugar a la acción rescisoria, y por supuesto, a la de cumplimiento, y en ambos casos a daños y perjuicios; y es también omiso respecto a los contratos de venta que establezcan entregas sucesivas, como sucede con el contrato del suministro. En contra de la acción de rescisión que se basara en un incumplimiento nimio o baladí, se podría oponer cuando más la excepción del dolo o mala fe del actor.

El derecho a la resolución del contrato se pierde para el comprador, según el artículo 82 de la Convención, cuando le sea imposible restituir las mercaderías “en un estado sustancialmente idéntico, a aquel en que las hubiera recibido”, salvo que la imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión del propio comprador, que la mercancía haya perecido al ser examinada por el comprador, que se haya vendido, o en fin, que el comprador la haya consumido o transformado. En cambio, tiene derecho a reducir el precio —*actio quanti minoris*— si la mercancía no es conforme al contrato, a no ser que el vendedor subsane cualquier incumplimiento de sus obligaciones (artículo 50).

En el derecho mexicano, sólo para el caso de ciertos vicios ocultos de la cosa, el Código Civil concede al comprador el derecho de rescisión del contrato y pago de los gastos que hubiera hecho, o bien, el de rebajar una cantidad proporcional al precio a juicio de peritos (artículo 2144); y fija un breve plazo de prescripción de esas acciones, de seis meses, a partir de la entrega de la cosa (artículo 2149).

se trata de una definición confusa y paradójica, del carácter esencial del incumplimiento; si el incumpliente previó o pudo prever el perjuicio, y que él acarrearía una privación sustancial a su contraparte, su incumplimiento es esencial, y por tanto procede la acción rescisoria de la contraparte; pero si él mismo, es decir, quien viola el contrato, no hubiere previsto, ni hubiera tenido razones para prever el daño y su carácter sustancial, se priva a la otra parte —que por hipótesis es inocente y ajena a la posición del incumpliente— del derecho de rescisión, sin que se le conceda *indemnización* compensatoria alguna.

Por lo que se refiere a la restitución de la mercancía, se aplicaría el artículo 465 del Código de Procedimientos Civiles del Distrito Federal; y tal vez de su interpretación se llegaran a admitir los temperamentos que para el ejercicio de la acción rescisoria prevé el artículo 82, párrafo 2 de la Convención.

El artículo 34 *in fine* de nuestra Ley de Protección al Consumidor, dispone que las acciones del consumidor (de daños y perjuicios, reparación gratuita del bien y cuando ello no sea posible, de su reposición; o de no ser posible ni la una ni la otra, la devolución de la cantidad pagada), no proceden, “si el producto ha sufrido un deterioro *esencial*, irreparable y grave por causas atribuibles al consumidor.”

6. EFECTOS DE LA RESCISIÓN Y DEL CUMPLIMIENTO FORZADO

Según el artículo 81, párrafo 2 de la Convención, en los contratos total o parcialmente cumplidos, la parte que cumple “podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado”, y “si las dos partes están obligadas a la restitución, ésta deberá realizarse simultáneamente”. El vendedor, obligado a restituir el precio deberá, además, pagar intereses desde la fecha del pago del precio (artículo 84, párrafo 1),²⁴ pero el comprador deberá acreditarle el monto de los beneficios que haya obtenido por el uso o disposición de las mercancías (párrafo 2).²⁵

Por virtud de la acción de cumplimiento que se ejercite en contra del vendedor (artículo 46, párrafo 1), cuando éste no entregue la cosa objeto del contrato, puede el comprador exigir el cumplimiento específico (*en natura*), pero ello siempre que la ley del tribunal que actúe permita la ejecución en especie.

La obligación de restitución en el derecho patrio la establece el artículo 2107 del Código Civil, cuando indica que la responsabilidad por incumplimiento, “además de *importar la devolución de la cosa*

²⁴ La Convención no establece nada respecto a la cuantía de los intereses, por lo que para su determinación se debe acudir al derecho interno aplicable.

²⁵ Esta obligación del comprador está condicionada a que deba restituir las mercancías, o una parte de ellas; o bien, cuando tal restitución resulte imposible, o cuando sea imposible devolverlas en un estado sustancialmente igual a aquel en que las recibió, a que el comprador haya rescindido el contrato, o haya demandado la entrega de mercancías sustitutivas (párrafo 2, incisos *a* y *b*).

o su precio, o la de entrambos (en el caso que establece la Convención de que las dos partes estén obligadas a restituir), importará la reparación de los daños y la indemnización de los perjuicios.”

En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener (que es el concepto de perjuicio entre nosotros, artículo 2109, Código Civil) como consecuencia del incumplimiento; pero, en forma muy importante, establece que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla, en el momento de la celebración del contrato, hubiera o debiera haber previsto que causaría su incumplimiento “tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió tener conocimiento en dicho momento (artículo 74); o sea que la indemnización cubre los daños realmente sufridos, siempre que no excedan de los previstos o previsibles por el reo, no por la víctima. Esta fórmula, que como otras de la Convención resulta difícil de entender e inclusive de interpretar (lo mismo sucede con la del artículo 84 a que acabamos de aludir), es insuficiente, porque no resuelve el problema de la causación, o cuando menos de la cuantificación de los daños y perjuicios, cuando la parte que no cumple no haya previsto ni pueda haber previsto el monto de la pérdida que sufriría su contraparte, y es de temerse que ésta sea la situación normal en contratos internacionales en que cada una de las partes desconoce las características del mercado extranjero de la otra parte, y los costos y los gastos en que ésta incurriría en ese supuesto de incumplimiento.

Respecto a este problema de la cuantía de los daños y perjuicios, el Código Civil del Distrito Federal dispone, para el caso de pérdidas y graves deterioros, que el dueño debe ser indemnizado “de todo el valor legítimo de la cosa” (artículo 2112); que no es decir mucho, como tampoco lo que indica el artículo 2113: “si el deterioro es menos grave, sólo el importe de éste se abonará al dueño al restituirse la cosa”; pero el artículo 2114 sí da una regla, de carácter objetivo, que está sujeta a la prueba que rinda quien sufrió el daño así como quien lo ocasionó: “el precio de la cosa será el que tendría al tiempo de ser devuelta al dueño”; y en cuanto al pago del precio, la regla es perfectamente clara, aunque completamente injusta en contra de la víctima: “los daños y perjuicios que resulten de la falta de cumplimiento no podrán exceder del interés legal, salvo convenio en contrario” (artículo 2117, párrafo 2º); y, como ya se dijo, la ley civil

establece un interés que en la actualidad resulta muy reducido del 9% anual (artículo 2394 del Código Civil), si se trata de obligaciones civiles, y del 6% anual (artículo 362, del Código de Comercio), si son mercantiles.

Los artículos 75 y 76 de la Convención establecen otras dos reglas que no conoce nuestro derecho y a cuya solución sólo podríamos llegar a base del concepto legal de los daños (artículo 2108) y de los perjuicios (artículo 2109), pero siempre que unos y otros “sean consecuencia inmediata y directa del incumplimiento (como por hipótesis lo serían en el caso de los artículos 75 y 76 que citamos). Dichas reglas son las siguientes. Primera: si después de la resolución del contrato el comprador adquiere una mercancía sustitutiva o de remplazo, o el vendedor revende la que se le restituyó, la parte que reclame los daños y perjuicios, además de la limitación prevista en el artículo 74 antes referido, podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el estipulado en la operación sustitutiva, o de remplazo; segunda, si al resolverse el contrato existe un precio corriente de la mercancía, la parte que reclame daños y perjuicios, si no ha hecho aquella operación sustitutiva, podrá exigir la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente en el momento de la resolución.

7. TRASMISIÓN DEL RIESGO

Como ya decíamos, para la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador, en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa perezca o sufra daños o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o de fuerza mayor, la Convención distingue las compraventas que impliquen transporte de la mercadería (artículos 67 y 68), de las que no lo impliquen (artículo 69). En aquel caso, “si el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador “en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las transporte al comprador” (artículo 67, párrafo 1); en el segundo caso, la transmisión del riesgo al comprador se realiza “cuando éste se hace cargo de las mercaderías, o si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que... se pongan a su disposición” (artículo 69, párrafo 1).

Nuestro Código de Comercio (artículo 377) sienta la misma regla de este artículo 69 para las compraventas mercantiles: “las pérdidas, daños y menoscabos, que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, *si ya le hubieran sido entregadas* real, jurídica o virtualmente, y si no... serán por cuenta del vendedor”. En cambio, para las compraventas civiles, la trasmisión del riesgo es concomitante con la trasmisión de la propiedad (artículos 2017, fracción V, y 2022), la cual opera por el acuerdo de voluntades (artículo 2248), sin que se requiera la tradición de la cosa (artículo 2249).

Por otra parte, cuando el contrato de compraventa va acompañado de documentos, el artículo 67 de la Convención dispone que el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas... mediante los documentos de expedición...”; y el artículo 68: “el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos que acrediten el transporte”.

Entre nosotros, el principio del artículo 68 de la Convención corresponde al 212 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, que aunque sólo se refiere al transporte marítimo (en el que nació y al que se aplica casi exclusivamente el principio del *stoppage in transitu*), sin duda alguna que también se aplica al terrestre.

En cambio, el principio del artículo 67 no está consagrado expresamente en el derecho mexicano, y dado que los títulos representativos de las mercancías, como son el conocimiento de embarque y la carta de porte, conceden a su tenedor (que en el caso sería el vendedor, si está autorizado a retenerlos) “el derecho exclusivo de disposición”; y sobre todo, dado que la reivindicación de la mercadería y cualquier “vínculo” sobre el derecho de disposición de ésta requiere la tenencia de los títulos (artículos 19 y 20 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito) y la legitimación del tenedor, parecería que, contrariamente a la Convención, los riesgos no se transmiten al comprador sino que quedan a cargo del vendedor mientras conserve aquéllas. Es dudoso que así sea, y en lo personal me inclino a pensar que sí habría trasmisión de los riesgos al comprador, dado el supuesto de la norma de la Convención de que la retención de los títulos se deba a una autorización concedida por éste, pero, obviamente, es mejor un texto expreso que una interpretación cuestionable de nuestro sistema interno.

8. CONSERVACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Los artículos 85 a 88 del ordenamiento internacional, que son los últimos que se refieren a la compraventa, regulan la obligación de las partes de atender en forma razonable a la conservación de la cosa, tanto en el caso de que el comprador se retarde en recibirla (artículo 85), como en el caso de que después de recibida tenga la intención de rechazarla por un supuesto incumplimiento del vendedor (artículo 86); el artículo 88 permite que la parte obligada a conservar la mercadería la venda si la otra parte se ha demorado excesivamente en recibirla, o en pagar el precio, pero siempre que notifique a su contraparte, con antelación razonable” su intención de vender; si las mercancías están sujetas a deterioros rápidos, o si su conservación entraña gastos excesivos, quien debe conservarla también debe “tomar medidas razonables para venderlas”. Del producto de la venta, “tendrá derecho a retener... una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta”.

En nuestro derecho, la obligación de conservar la cosa vendida, ya sea por parte del vendedor cuando el comprador “se demora en la recepción” (artículo 85), o por parte de éste, cuando el vendedor le envíe una mercancía que aquél rechaza (artículo 86, párrafo 1), sólo se fija en el primer caso (o sea, respecto al vendedor) y ello en forma muy vaga e indirecta. En efecto, por una parte, los artículos 378 del Código de Comercio, y 2284, párrafo tercero del Código Civil, indican que cuando “el comprador acepte que la cosa vendida quede a su disposición”, se tendrá por virtualmente recibido de ella y “sólo tendrá los derechos y obligaciones de un depositario”; o sea, “conservarla... según la reciba” (artículos 335 del Código de Comercio, y 2522 del Código Civil); por otra parte, el artículo 2292, para el caso de mora de recibir por parte del comprador, obliga a éste a pagar al vendedor el “alquiler de bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, y el *vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa*”.

El Código Civil dispone, como ya se precisó, que si el acreedor rehúsa sin justa causa recibir la prestación debida, el deudor podrá liberarse de su obligación, haciendo consignación de la cosa (artículo 2098), y si ésta se ha hecho legalmente, “todos los gastos serán de

cuenta del acreedor” (artículo 2103). Ahora bien, sólo en el caso de que el depositario fuera un almacén general, éste está facultado a vender y hasta a destruir la mercancía de que se trate, si se descompusiese en condiciones que puedan afectar la seguridad o la salubridad de los almacenes (artículo 282 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).