

<b>V.</b>	<b>EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL .</b>	<b>117</b>
1.	<b>Principio de consensualidad . . . . .</b>	<b>117</b>
	<b>A. Perfeccionamiento consensual del contrato (art. 11)</b>	<b>117</b>
	<b>B. Resolución consensual del contrato (art. 29-1) . . . .</b>	<b>119</b>
	<b>C. Modificación consensual del contrato (art. 29-1) . .</b>	<b>121</b>
	<b>D. Reserva que impide la aplicación del principio de consensualidad (arts. 12 y 96) . . . . .</b>	<b>122</b>
	<i>a) Estados que pueden hacer la reserva . . . . .</i>	<i>122</i>
	<i>b) Forma del contrato cuando una de las partes tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva . . . . .</i>	<i>123</i>
	<i>c) Ley que regula el perfeccionamiento, la resolución y las modificaciones al contrato cuando no se aplica la Convención . . . . .</i>	<i>125</i>
2.	<b>Interpretación del contrato (art. 8) . . . . .</b>	<b>126</b>
	<b>A. Criterio subjetivo (art. 8-1) . . . . .</b>	<b>127</b>
	<b>B. Criterio objetivo (art. 8-2) . . . . .</b>	<b>128</b>
	<b>C. Criterios adicionales (art. 8-3) . . . . .</b>	<b>128</b>
3.	<b>Modalidades del contrato de compraventa internacional .</b>	<b>130</b>
	<b>A. Modalidades por razón de la entrega de las mercancías . . . . .</b>	<b>131</b>
	<i>a) Compraventa EXW o "en fábrica" . . . . .</i>	<i>131</i>
	<i>b) Compraventa FCA o "franco transportista" . . . . .</i>	<i>132</i>
	<i>c) Compraventa FAS o "franco al costado del buque" . . . . .</i>	<i>132</i>
	<i>d) Compraventa FOB o "franco a bordo" . . . . .</i>	<i>133</i>
	<i>e) Compraventa CFR o "costo y flete" . . . . .</i>	<i>133</i>
	<i>f) Compraventa CIF o "costo seguro y flete" . . . . .</i>	<i>134</i>
	<i>g) Compraventa CIP o "transporte y seguro pagados hasta" . . . . .</i>	<i>134</i>
	<i>h) Compraventa DAF o "entregada en frontera" . . . . .</i>	<i>134</i>
	<i>i) Compraventa DES o "entregada sobre buque" . . . . .</i>	<i>135</i>
	<i>j) Compraventa DEQ o "entregada en muelle" . . . . .</i>	<i>135</i>
	<i>k) Compraventa DDU o "entregada derechos no pagados" . . . . .</i>	<i>136</i>
	<i>l) Compraventa DDP o "entregada derechos pagados" . . . . .</i>	<i>136</i>
	<b>B. Clasificación de las modalidades de entrega . . . . .</b>	<b>137</b>
	<b>C. Modalidades del contrato contempladas en la Convención . . . . .</b>	<b>137</b>

# *V. El contrato de compraventa internacional*

---

## **1. PRINCIPIO DE CONSENSUALIDAD**

---

Ni la oferta de celebrar un contrato ni su aceptación están sujetas a ningún requisito de forma. La *Convención* sólo establece que tengan un determinado contenido, pero no exige palabras formales ni documentos escritos. Basta que una oferta sea suficientemente precisa y que la aceptación indique con claridad su asentimiento a la oferta, para que se perfeccione el contrato. En consecuencia, la *Convención* expresa el principio de que el mero consentimiento de las partes es suficiente para perfeccionar un contrato, para modificarlo o resolverlo, sin que sea necesaria ninguna manifestación por escrito (arts. 11 y 29). Sin embargo, como el Derecho de algunos países exige la forma escrita para la celebración, modificación o resolución de los contratos de compraventa internacional, se aceptó que los Estados que tuvieran semejante Derecho, pudieran hacer la reserva de que no se aplicarían estos artículos de la *Convención*, con lo cual el principio de consensualidad no se aplica respecto de los contratos en que participe alguna persona que tiene su establecimiento en uno de esos Estados (arts. 12 y 96).

### **A. Perfeccionamiento consensual del contrato (art. 11)**

---

El artículo 11 establece, con claridad, el principio de perfeccionamiento consensual del contrato, al decir que “no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma”. Recoge, de esta manera, una tendencia actual en el comercio internacional que había llevado a modificar las leyes de algunos países que, como Gran Bretaña, exigían la celebración por escrito. La Cámara de Comercio Interna-

cional,<sup>1</sup> en sus opiniones sobre el proyecto de convención, enfatizó la conveniencia de este artículo, alegando que una gran parte del comercio internacional se realiza mediante acuerdos que no constan por escrito.

El artículo no interfiere con las disposiciones del Derecho interno que prevengan, por motivos de control de cambios u otros controles administrativos, que el contrato de compraventa internacional tiene que celebrarse por escrito, y sancionen a quien no cumpla con ello. Cuando existan esas leyes, el artículo 11 se aplicará haciendo que el contrato no escrito produzca obligaciones entre las partes, pero dejando a salvo las sanciones que pudieran corresponder, conforme a la ley interna, a la persona que no cumplió con el requisito de hacerlo por escrito. No podría impugnarse la validez de ese contrato diciendo que careció de la forma escrita porque, en un Estado parte de la *Convención*, la ley aplicable al contrato de compraventa internacional es precisamente la *Convención*, que no exige la forma escrita, a menos que el Estado hubiera hecho la reserva correspondiente. Así, si en un determinado organismo público, su ley orgánica exige que las compras consten en un contrato escrito, y la persona encargada de comprar en el extranjero ciertas mercancías hace un pedido telefónico de las mismas, esta persona ha contraído válidamente un contrato de compraventa internacional, que se rige por la *Convención* —supuesto que se cumplan los demás requisitos que la hacen aplicable— y no podría negarse a pagar el precio alegando que el contrato tenía que constar por escrito, conforme a la ley orgánica del organismo; la falta de este requisito no afecta la validez del contrato, aunque pueda ser causa para exigir responsabilidad administrativa al funcionario que no lo cumplió.<sup>2</sup>

Sin embargo, las partes tienen el derecho, con base en el principio de autonomía de las partes (art. 6), de convenir que el contrato debe perfeccionarse por escrito. Para esto basta que en la oferta o en la aceptación se declare esa voluntad. De hecho, las grandes empresas internacionales tienden a hacer sus contratos por escrito. También es usual que, al hacerse una oferta, se ponga como requisito que la aceptación de la misma debe constar por escrito.

También puede suceder que, sin un acuerdo expreso de las partes, el contrato deba constar por escrito, por efecto de un uso aplicable al ramo de que se trata, o de una práctica que las partes hubieran establecido entre ellas (art. 9).

<sup>1</sup> Véase “Análisis de las observaciones y propuestas de gobiernos y organizaciones internacionales relativas al proyecto de convención...”, preparado por el secretario general, artículo 10 párrafo 1 (= DO 80).

<sup>2</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 10 párrafo 2 (= DO 21).

## B. Resolución consensual del contrato (art. 29-1)

---

Así como las partes pueden perfeccionar el contrato por el mero consentimiento, también pueden resolverlo de mutuo acuerdo sin necesidad de ninguna formalidad (art. 29-1). Es lógico que lo que se contrae consensualmente puede disolverse consensualmente.

Ahora bien, la resolución del contrato por mutuo acuerdo no significa la nulidad del contrato, sino que las partes han decidido dejarlo sin efectos para el futuro y devolverse lo que hasta el momento de la resolución se hubieren entregado por causa del mismo contrato. Por consiguiente, el vendedor queda obligado a devolver el dinero que hubiera recibido como anticipo o pago del precio y el comprador a regresar las mercancías que hubiere recibido, y en general ambas partes deben restituirse todo lo que hubieran percibido de la otra. La *Convención* regula cómo ha de hacerse esta devolución en sus artículos 81 a 84.<sup>3</sup>

Si surgiera alguna controversia con motivo de la restitución de lo que las partes se deben, se resolvería de acuerdo con las reglas para solución de controversias que se hubieran determinado en el contrato, tales como elección de foro, cláusula arbitral, reglas de procedimiento y otras semejantes (art. 81-1). Con esta norma queda claro que la resolución no anula el contrato, sino que lo mantiene en vigor a efecto de hacer exigibles las obligaciones de las partes concernientes a la restitución de lo que hubieran recibido. Por eso mismo, también serían aplicables las reglas de la *Convención* relativas a los recursos que tienen el comprador o el vendedor en caso de incumplimiento, en especial la acción de daños y perjuicios que cualquiera de las partes pudiera entablar contra la otra, si no hiciera debidamente la restitución.

No obstante el principio de consensualidad para la resolución del contrato, las partes pueden convenir, en un contrato escrito, que sólo pueda resolverse mediante acuerdo que conste por escrito. Si es así, en principio, la resolución tendrá que convenirse de esa manera (art. 29-2). Pero es tan fuerte la opción de la *Convención* por la consensualidad, que señala que de existir una disposición contractual que exija que la resolución del contrato deba constar por escrito, no se podrá alegar esa disposición por una parte, que con su conducta manifiesta su voluntad de resolver el contrato y provoca que la otra actúe en consecuencia. Por ejemplo, cuando el comprador que dio un anticipo del pago pide por teléfono al vendedor, antes de la fecha de entrega de las mercancías, que le devuelva el dinero porque ya no necesita las mercancías y el vendedor lo devuelve; con esta conducta, el comprador ha manifestado su voluntad de resolver el contrato y el

<sup>3</sup> *Infra* IX 3 D c.

vendedor ha reaccionado fundado en esa voluntad; no obstante que el contrato diga que sólo podrá resolverse mediante un acuerdo escrito, el contrato ha quedado resuelto por la voluntad de las partes manifestada en su conducta.

El lenguaje que usa dicho artículo para expresar que prevalece la voluntad efectiva sobre la disposición escrita, es muy expresivo; dice: “cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos... en la medida que la otra parte se haya basado en tales actos”. Es decir, se trata de casos en los que se ha dado un consentimiento efectivo de resolver el contrato, manifestado en la conducta recíprocamente referida entre ambas partes que, por su factibilidad, se considera derogatorio de una disposición contractual escrita.

Ésta es una regla de interpretación muy importante, aplicable también a los acuerdos modificatorios de un contrato, que hace prevalecer la voluntad efectiva de las partes sobre la letra de un contrato escrito. Es una posición realista, pues muchas veces los abogados o departamentos jurídicos de las empresas de comercio internacional, realizan y conocen los contratos escritos mientras que los encargados de la operación comercial, los directores de compras o directores de exportaciones, no los dominan en detalle y suelen convenir con la contraparte, de manera verbal, condiciones de compra o venta distintas de las que contempla el contrato escrito. Si se considerara que debe prevalecer el contrato escrito que contiene una cláusula con el señalamiento de que toda modificación tiene que ser por escrito, se iría en contra de las prácticas comerciales, que requieren gran flexibilidad, y, sobre todo, en contra de la voluntad realmente expresada por las personas implicadas de forma directa en un contrato de compraventa. Esta posición realista ya había sido recomendada por uno de los juristas romanos, Pomponio, quien decía que en las compraventas debe tenerse en cuenta lo que las partes quisieron hacer más que lo que dijeron (*in emptis enim et venditis potius id quod actum, quam id quod dictum sit*).<sup>4</sup>

Aparte de la resolución del contrato por mutuo consentimiento, o mejor dicho por disentimiento, puede pactarse que alguna de las partes tenga el derecho de resolver un contrato unilateralmente, por ejemplo, el comprador, dentro de un determinado plazo de prueba de las mercancías, o el vendedor, si no recibe el precio en un determinado plazo. Cualquiera de las partes puede tener derecho a resolver de manera unilateral el contrato, cuando la otra comete un incumplimiento esencial.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Pomponio, libro nueve *ad Sabinum*, D 18,1,6,1.

<sup>5</sup> *Infra* IX 3 y X 3.

### C. Modificación consensual del contrato (art. 29-1)

El principio de perfeccionamiento consensual implica que el contrato puede modificarse también por mero acuerdo entre las partes sin necesidad de forma escrita. En las relaciones comerciales es muy frecuente que las partes estén modificando constantemente el contrato, haciendo nuevas determinaciones de fecha o lugar de entrega, medio de transporte, condiciones de embarque, empaque o características de las mercancías, etc. El artículo 29-1 reconoce validez a todas estas modificaciones consensuales del contrato. Una razón para la existencia de tal disposición fue dejar claro que tales cambios valen aunque no haya, como lo exige la tradición del *common Law*, una contraprestación en favor de la parte que ve modificado el contenido de su obligación;<sup>6</sup> así, un acuerdo que atrasa, en detrimento del comprador, la fecha de entrega de las mercancías es válido aunque no se reduzca el precio; o un acuerdo que cambia el lugar de entrega, en detrimento del vendedor, es válido aunque no se aumente el precio de las mercancías.

Muchas veces se plantean modificaciones al contrato en comunicaciones que se envían las partes, como pedidos en formas impresas, donde se fijan condiciones de entrega, o facturas que fijan condiciones de pago y otros documentos semejantes. También es frecuente que al emitirse cartas de crédito para el pago de las mercancías, se fijan al vendedor condiciones de entrega que son diferentes a las previstas originalmente en el contrato. El artículo 29-1 hace ver que todas estas modificaciones son válidas si hay acuerdo entre las partes. El mero silencio, según el artículo 18-1, no indica asentimiento a una modificación, pero sí lo puede indicar el realizar un acto determinado, como la expedición de las mercancías (art. 18-3); de modo que si un vendedor convino entregar las mercancías al transportista designado por el comprador el 20 de febrero, y recibe de un banco la notificación de que existe una carta de crédito para cubrirle el precio mediante la entrega de documentos que acrediten la entrega el 10 de febrero, si el vendedor entrega en esta última fecha, se entiende que ha aceptado la modificación al contrato propuesta por el comprador en la carta de crédito. Por eso es conveniente que las partes en compraventas internacionales cuiden el contenido de la correspondencia que envían y reciben, pues cualquier comunicación puede implicar modificaciones a un contrato, incluso a un contrato escrito.

En un contrato escrito,<sup>7</sup> las partes pueden convenir que toda modifi-

<sup>6</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 27 párrafos 2 y 3 (= DO 30).

<sup>7</sup> Aunque el artículo 29-2 se refiere sólo a un "contrato escrito", nada impide que las partes en un contrato no escrito convengan que toda modificación o resolución tenga que hacerse por escrito, ya que con tal convenio estarían excluyendo de su contrato válidamente (de acuerdo con el artículo 6) la aplicación de esta disposición del artículo 29-2.

cación deberá hacerse por escrito, lo cual, en principio, se respetará, excepto cuando una de las partes manifiesta con su conducta su voluntad de modificar el contrato, provocando que la otra parte actúe en consecuencia, pues la conducta de las partes ha constituido un acuerdo que, lo mismo que en el caso de la resolución del contrato arriba examinado, prevalece sobre el contrato escrito. Por ejemplo, se celebra un contrato por escrito con la cláusula de que toda modificación tendrá que hacerse por escrito, que prevé que el vendedor fabrique y entregue 10 000 objetos con determinadas características, y poco después el comprador le hace saber por teléfono que quiere que tengan otras características; si el vendedor, basándose en la conducta del comprador, los fabrica con las nuevas especificaciones, éste no podrá exigir responsabilidad al vendedor porque las mercancías entregadas no son conformes con las especificaciones del contrato escrito. La razón es que existe un acuerdo entre las partes, manifestado en la conducta recíproca, que prevalece sobre lo previsto en el contrato escrito.

#### **D. Reserva que impide la aplicación del principio de consensualidad (arts. 12 y 96)**

---

Como el principio de consensualidad no podía ser aceptado por varios Estados, cuya legislación exige, como norma de orden público, que los contratos de compraventa internacional se celebren por escrito, y para evitar que estos países no se adhirieran a la *Convención*, se decidió (art. 12) permitir que los Estados pudieran hacer una reserva (prevista en el art. 96) de que no aplicarían las disposiciones de la *Convención* (arts. 11, 14 a 24 y 29) que exigen de la forma escrita.

El objetivo de la *Convención*, en este punto, es promover la consensualidad del contrato de compraventa internacional, de modo que el abrir la posibilidad, mediante esa reserva, de que la forma escrita sea obligatoria, fue considerado como una “transacción”<sup>8</sup> a efecto de conseguir mayor número de adhesiones, que no implica una renuncia al principio de consensualidad.

##### ***a) Estados que pueden hacer la reserva***

La reserva la pueden hacer los Estados “cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito” (art. 96). Es de advertir el uso de la expresión genérica “los contratos de compraven-

<sup>8</sup> *Actas resumidas 1a. Comisión*, sesión 8, párrafos 15, 19, 32 y 36 (= DO 293-294).

ta” (se entiende de compraventa internacional), porque con ella se quiso significar que no basta con que la legislación exija la forma escrita para un tipo de contrato de compraventa, sino que se requiere que la exija, en general, para todo contrato de compraventa internacional o para la mayoría de ellos.<sup>9</sup> De esta manera, se reducen considerablemente los Estados que tienen derecho a hacer la reserva, y se garantiza la aplicación uniforme de la *Convención*.<sup>10</sup>

La redacción original del artículo 96 señalaba que los Estados debían hacer la reserva en el momento de la adhesión a la *Convención*, o en el de su firma o ratificación, pero en la Conferencia de Viena se decidió modificar la redacción para que también pudieran hacerla en cualquier otro momento, y permitir así que los que lleguen a cambiar su legislación sobre comercio exterior y a exigir la forma escrita en los contratos de compraventa internacional, no queden obligados a denunciar la *Convención*.<sup>11</sup>

Los Estados que habían hecho esta reserva al 31 de diciembre de 1991 eran: Argentina, Bielorrusia, Chile, Hungría, Ucrania, y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.<sup>12</sup>

***b) Forma del contrato cuando una de las partes tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva***

El artículo 12 define los efectos que tendrá la mencionada reserva en los contratos en que una de las partes tiene su establecimiento en uno de los Estados que la han hecho. Esta disposición es la única de toda la *Convención* que de forma expresa señala que no podrá ser modificada o suprimida por acuerdo de las partes. La razón de esto es que si el contenido del artículo consiste en precisar los efectos de una reserva hecha por un Estado atendiendo a razones de orden público, no se debe permitir que la voluntad de las partes frustre la intención del Estado que la hace.

El contenido del artículo es negativo. Dispone que no se aplicará el principio de consensualidad —previsto en los artículos 11 y 29 y en la Parte Segunda (arts. 14-24)—, ni en la celebración del contrato (art. 11), ni en su modificación o terminación (art. 29), ni tampoco respecto de la ofer-

<sup>9</sup> Véase *Actas resumidas 1a. Comisión*, sesión 8, párrafos 19-38 (= DO 293). La comisión discutió la propuesta del representante de Holanda de abrir la posibilidad de que los Estados cuyas leyes exigen forma escrita para ciertos tipos de contrato de compraventa internacional, pudieran hacer una reserva parcial, aplicable sólo a esos tipos de contrato; la propuesta fue desechada, con el argumento de que la reserva la podrían hacer los Estados cuyas leyes previeran la forma escrita para todos o la mayoría de los contratos de compraventa.

<sup>10</sup> RAJSKI *Commentary* 660.

<sup>11</sup> *Actas resumidas 1a. Comisión*, sesión 8, párrafo 40 (= DO 294).

<sup>12</sup> *Supra* I 4 B e.

ta, la aceptación o cualquier manifestación de intención previa al perfeccionamiento del contrato.<sup>13</sup>

Es un efecto fuerte, pues la reserva no sólo afecta al comprador o vendedor que tiene su establecimiento en el Estado que la hizo, sino que se extiende a las dos partes del contrato de compraventa, imponiéndoles la exigencia, no derogable por acuerdo entre ellas, de que el contrato, así como su modificación o resolución, tiene que constar por escrito.

Cabría preguntarse si en estos casos puede valer la regla prevista en el artículo 29-2, referente a que la conducta de las partes las vincula por los actos que hayan realizado, aun cuando un contrato escrito diga otra cosa. Por ejemplo, si un vendedor que tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva, acepta un anticipo del precio en una moneda que no era la definida en el contrato escrito, y posteriormente el comprador envía el resto del precio en la misma moneda del anticipo, pero el vendedor se niega a aceptarlo alegando que el pago del precio debe hacerse en la moneda prevista en el contrato escrito. ¿Debe prevalecer el contrato escrito según lo dispone el artículo 12, o se aplica la regla del artículo 29-2, que indica que prevalece la voluntad efectiva de las partes? La letra del artículo 12 es, desgraciadamente en este caso, muy clara: dice que no se aplicará “ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29... que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa,... se haga por un procedimiento que no sea por escrito”. De acuerdo con esto, el vendedor del caso planteado sí podría exigir el pago del precio en la moneda convenida en el contrato escrito, no obstante haber aceptado un anticipo en otra moneda. Se advierte así que la regla del artículo 12 puede dar lugar a resultados que no parecen conformes con la reciprocidad contractual. Es algo que debe tenerse en cuenta cuando se contrata con alguna persona que tiene su establecimiento en alguno de los Estados que hizo la reserva prevista en el artículo 96.

Si los contratos con personas que tienen su establecimiento en Estados que hacen la reserva del artículo 96 no se perfeccionan, resuelven o modifican de acuerdo con las reglas consensuales previstas en la *Convención*, cabe preguntarse entonces, conforme a qué ley se regirá en lo relativo a esos aspectos.

<sup>13</sup> Hay, sin embargo, muchas otras declaraciones de las partes, previstas en la *Convención* en su parte III, que podrán hacerse oralmente o por cualquier medio apropiado, como la que indica falta de conformidad de las mercancías (art. 39), la que establece un nuevo plazo de entrega de las mercancías (arts. 47 y 63), o la que propone una reducción proporcional del precio (art. 50).

c) *Ley que regula el perfeccionamiento, la resolución y las modificaciones al contrato cuando no se aplica la Convención*

Las reglas de Derecho internacional privado serán las que definan cuál es la ley que regirá lo relativo a la forma aplicable al perfeccionamiento, resolución o modificación del contrato de compraventa internacional cuando alguna de las partes tenga su establecimiento en un Estado que hizo la reserva prevista en el artículo 96.<sup>14</sup> De acuerdo con estas reglas, podrá ser la ley del Estado que hizo la reserva, o bien la ley del otro Estado. Honnold<sup>15</sup> comenta que en las discusiones sobre este artículo se propuso que, cuando un Estado hiciera la reserva, se debería entender que sus requisitos de legislación interna sobre la forma del contrato deberían aplicarse siempre, pero la propuesta fue rechazada con el argumento de que implicaba hacer extensivos a otros Estados los preceptos legales de uno.

Si por efecto de esas reglas resulta que se aplica la ley del Estado que hizo la reserva, no hay ningún problema y el contrato, en cuanto a su perfeccionamiento, modificación o resolución, deberá cumplir los requisitos que determine esa ley nacional.

Si resulta que la ley aplicable es la de un Estado contratante que no hizo la reserva, entonces se presenta la cuestión de si será aplicable, en tanto que ley nacional, la propia *Convención*, o si deberá aplicarse otra ley nacional, como un código de comercio o una ley sobre comercio exterior. Honnold<sup>16</sup> opina que la *Convención* no puede aplicarse, porque lo impide el artículo 12, por lo que deberá aplicarse la ley nacional sobre la materia. En consecuencia, dice que cuando hay una compraventa con una parte que tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva, el contrato, en cuanto a la forma de su perfeccionamiento, resolución o modificación, se regirá como se regía antes de que la *Convención* entrara en vigor, esto es, por la ley interna aplicable.

Esta solución parece razonable desde el punto de vista del Estado que hizo la reserva, que pretende que no se apliquen esas disposiciones de la *Convención* a los contratos en que fueran partes personas establecidas en su territorio, sino que se apliquen sus propias leyes, que exigen la forma escrita. Pero cuando, de acuerdo con las reglas internacionales privatísticas, la ley de ese Estado no es la ley aplicable al contrato, no puede pretenderse —pues sería imponer unilateralmente una ley a otro Estado— que no se aplique la ley nacional del otro Estado, si contempla que el contrato

<sup>14</sup> En las convenciones sobre la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías (La Haya, 1955 y 1985) (*supra* I 7) se sigue el criterio de considerar como ley aplicable la del lugar donde tiene su establecimiento o residencia habitual el vendedor.

<sup>15</sup> HONNOLD 180.

<sup>16</sup> HONNOLD 180.

de compraventa se perfeccione, resuelva o modifique sin necesidad de forma escrita. Por lo tanto, me parece que nada impide que se aplique la *Convención* como ley nacional a contratos en los que una de las partes tiene su establecimiento en un Estado que hizo la reserva prevista en el artículo 96, si resulta que la ley nacional aplicable al contrato es la del Estado que no hizo la reserva.

Desde un punto de vista internacional, que es el adecuado para interpretar la convención (art. 7), también parece más adecuado que la *Convención* pueda aplicarse en esos casos, ya que así se favorece su difusión y la uniformidad del régimen jurídico del contrato de compraventa internacional.

## 2. INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO (ART. 8)

---

El artículo 8 establece las reglas para interpretar las declaraciones y actos de las partes de un contrato de compraventa internacional. Como habla de las “declaraciones y actos de una parte”, sin precisar momento, se entiende que se refiere a las declaraciones y los actos realizados antes de la celebración del contrato (entre los cuales se cuentan la oferta y la aceptación) y a los celebrados después de ese momento, sea en ejecución del contrato, sea para modificarlo.

La disposición parece concebida con relación en declaraciones o actos unilaterales, ya que habla de declaraciones y actos “de una parte”. Esto es congruente con el punto de vista adoptado en la Parte II de la *Convención*, en la que considera al contrato como resultado de dos actos unilaterales, la oferta y la aceptación. Pero nada impide que se aplique para interpretar un contrato que se ha celebrado mediante intercambio de comunicaciones, ya que cada una de ellas constituye una declaración unilateral, o para interpretar un contrato que se ha redactado en un documento único firmado por ambas partes,<sup>17</sup> ya que su contenido puede concebirse como declaración de las partes que lo firman.<sup>18</sup>

El artículo contiene tres párrafos. El primero establece un criterio subjetivo de interpretación: la intención del declarante. El segundo define

<sup>17</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 7 párrafo 2 (= DO 19).

<sup>18</sup> FARNSWORTH *Commentary* 101. HONNOLD 161 añade (n. 2) que si el documento firmado por ambas partes fue preparado por una, se entiende que es declaración de la parte que lo preparó; y si fuese preparado por ambas partes, entonces sería declaración conjunta y se regiría por las reglas que prevé el párrafo tercero del artículo. Pero esta distinción no parece necesaria, pues independientemente de que el contrato lo haya redactado una de las partes, el hecho de que ambas lo hayan firmado hace que sea una declaración cuya responsabilidad asumen una y otra.

un criterio objetivo: el entendimiento que hubiera tenido una persona razonable.<sup>19</sup> El tercero da criterios para determinar cuál fue la intención del declarante o el entendimiento de una persona razonable.

### A. Criterio subjetivo (art. 8-1)

---

Las declaraciones o actos de las partes, dice el párrafo primero del artículo 8, deben interpretarse conforme a la intención de la parte que las produjo, siempre y cuando la otra parte hubiera conocido o no hubiera podido ignorar esa intención. El resultado es que prevalece la intención del declarante, siempre y cuando logre probar que la otra parte la conoció (lo cual suele ser problemático) o que no podía ignorarla (lo cual es menos problemático).

Nótese que el texto dice “no haya podido ignorar”, que es distinto, de “no debía ignorar”. La frase que dice que una parte “no haya podido ignorar” la intención de la otra, significa que la intención de ésta era manifiesta, de modo que resultaba imposible ignorarla, por ejemplo, por constar en una carta, o por ser una costumbre entre las partes. La expresión “no debía ignorar”, por el contrario, implicaría que la parte que no entendió la intención declarada no hizo lo que ella debía hacer para entenderla, por ejemplo, que omitió consultar un catálogo donde se describían las mercancías objeto de la declaración.

La aplicación de este criterio hace que ciertos entendidos que haya entre las partes se apliquen para interpretar sus actos o declaraciones, aun cuando los documentos digan otra cosa. Por ejemplo, si las dos están de acuerdo en que la mercancía se facture a un precio de 50, cuando el precio real es 100, el precio que el vendedor podrá exigir es de 100, aunque la factura diga 50.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> El criterio es objetivo, en tanto que se refiere a un modelo abstracto y general de conducta, el de una “persona razonable”. El juez o árbitro que tenga que aplicar este artículo tendrá su peculiar concepción de lo que es una “persona razonable”, pero al menos tiene un punto de referencia —la “persona razonable”— que limita y orienta su criterio. Con el tiempo, es de esperar que la doctrina y las decisiones judiciales vayan delimitando, con relación en situaciones concretas, lo que es, en el derecho de la *Convención*, una “persona razonable”. En el derecho romano clásico se hablaba del *boni viri arbitrium* (arbitrio de hombre bueno), y en el justiniano, del *bonus paterfamilias* (buen padre de familia).

<sup>20</sup> FARNSWORTH *Commentary* 98. Sin embargo, este caso puede plantear un nuevo problema, el de dolo a fraude a la ley, que podría, incluso, dar lugar a la anulación del contrato, de acuerdo con el derecho interno aplicable. Pero suponiendo un contrato válido, la regla de interpretación que da el artículo 8-1 es que el contrato se interpreta de acuerdo con los entendidos que hubiera entre las partes, aunque no consten por escrito.

## B. Criterio objetivo (art. 8-2)

---

Si la regla subjetiva no es aplicable porque falta el conocimiento actual o posible de la intención del declarante, entonces las declaraciones y actos de una parte se interpretarán conforme al “sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte”.

De acuerdo con esto, si el declarante llega a probar que su intención la hubiera entendido una persona razonable, entonces prevalecerá su intención. Pero si el declarante no prueba esto, la otra parte podrá probar que ella entendió el acto o declaración de la otra como lo hubiera entendido una persona razonable, y prevalecerá este sentido.

De lo anterior resulta que si una parte hace una declaración ambigua, corre el riesgo de que sea interpretada, no de acuerdo con su intención, sino según la intención de la otra parte.<sup>21</sup>

Cabe notar que la regla se refiere al entendimiento, no de una persona razonable en abstracto, sino de una persona razonable en la misma situación y de la misma condición de la parte que recibió la declaración. En consecuencia, quien vaya a interpretar una declaración conforme a este párrafo segundo del artículo 8, deberá tener en cuenta el idioma, costumbres, experiencias y cultura de la parte a quien se dirigió la declaración, así como su comportamiento durante las negociaciones previas al contrato y durante el cumplimiento de éste; y después de considerar estas cosas, podrá suponer lo que sería, en esa situación y circunstancias, el entendimiento razonable.

Un caso que puede resultar problemático es el de una oferta ambigua que es aceptada sin que el oferente, ni el destinatario de la oferta puedan probar lo necesario, según lo arriba mencionado, para que su intención prevalezca. La solución que dan Farnsworth y Honnold<sup>22</sup> es que no hay contrato, aun cuando la ambigüedad se refiera a un elemento accidental del mismo, como es el plazo de entrega de las mercancías.

## C. Criterios adicionales (art. 8-3)

---

Para determinar cuál fue la intención del declarante, o cuál sería el entendimiento que daría una persona razonable a determinada declaración, el párrafo tres precisa ciertas circunstancias que deben tomarse en conside-

<sup>21</sup> HONNOLD 164.

<sup>22</sup> FARNSWORTH *Commentary* 101; HONNOLD 165.

ración. Dice que se deben tener “debidamente en cuenta” todas las circunstancias pertinentes del caso, en especial las negociaciones previas al mismo, las prácticas que hubieran establecido las partes, los usos comerciales, y el comportamiento ulterior de las partes.

Es importante el señalamiento de que se toman en consideración las negociaciones previas al contrato y la conducta posterior de las partes. El objetivo de la disposición es evitar que los jueces no queden constreñidos, por las reglas de su derecho procesal interno, a una interpretación estricta y literal del contrato.

En relación con esto, se debe considerar la validez de las llamadas “*merger clauses*”, o sea, cláusulas contractuales por las que se declara que el contenido del contrato es exclusivamente el que está por escrito, y que no valdrá ningún acuerdo previo o posterior entre las partes que no conste por escrito. Una cláusula de este tipo puede estar redactada en términos que indican que el contrato no se modifica por ningún acuerdo previo o posterior, pero que sí puede interpretarse por referencia a las negociaciones previas o a la conducta posterior de las partes. En ese caso, la cláusula no causaría problemas. Pero si su redacción elimina también la posibilidad de interpretar el contrato a la luz de esas circunstancias, entonces podría discutirse su validez.<sup>23</sup>

Como ya se indicó arriba,<sup>24</sup> la *Convención* tiende a dar importancia a la conducta de las partes. Por eso indica (art. 29-2) que aun cuando las partes hayan convenido que toda modificación al contrato tendrá que hacerse por escrito, cualquiera de ellas queda vinculada por sus actos, si la otra parte actuó en correspondencia con esos actos. En otras palabras, admite que el contrato pueda modificarse o, incluso, resolverse por la conducta de las partes, aun cuando contradiga sus declaraciones escritas. Esta norma del artículo 29-2 vale como una regla de interpretación de las declaraciones y actos de las partes, que está implícitamente incluida en el párrafo tercero del artículo 8, donde dice que debe considerarse “el comportamiento ulterior de las partes”.

Al referirse el párrafo tercero de este artículo a los “usos” está denotando, como bien aclara Schlechtriem,<sup>25</sup> no los usos internacionales a que se refiere el artículo 9-2, sino los usos locales que pueden determinar que una persona entienda una declaración en un sentido o en otro. No es

<sup>23</sup> FARNSWORTH *Commentary* 102. Por una parte, se puede alegar que el artículo 6 de la *Convención* reconoce la autonomía de las partes para excluir o modificar sus reglas. Por la otra, se puede argumentar que las reglas de interpretación de la *Convención* no son derogables por voluntad de las partes, pues de permitirse su derogación, se iría en contra de su objetivo fundamental, el de procurar un régimen uniforme del contrato de compraventa internacional.

<sup>24</sup> *Supra* V I B.

<sup>25</sup> SCHLECHTRIEM 40.

que el artículo 8-3 haga aplicables los usos locales, sino que los menciona como un dato que ha de tenerse en cuenta para interpretar el significado que pudo tener la declaración o conducta de una parte.

### 3. MODALIDADES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

---

El contrato de compraventa internacional, dado que se realiza entre personas que tienen sus establecimientos en distintos países, es un contrato que suele ir acompañado de otros contratos accesorios, pero necesarios para hacer llegar las mercancías al comprador y para hacer llegar el pago del precio al vendedor. Por eso, la compraventa internacional suele ir acompañada de un contrato de transporte de las mercancías y otro de seguro por riesgos, así como de algún contrato bancario, por ejemplo, una carta de crédito. A veces, las partes convienen otros contratos, como fianzas para asegurar el pago del precio o la calidad de las mercancías, o un contrato de servicios de inspección de las mercancías, a fin de verificar que sean conformes con el contrato.

La obligación principal que produce el contrato de compraventa es la entrega de las mercancías. La entrega puede cumplirse de diversas maneras, según lo convengan las partes. A través de las prácticas comerciales internacionales, se han llegado a definir ciertos tipos de entrega, conocidos por alguno de los términos comerciales, que constituyen modalidades del contrato de compraventa internacional, pues implican un conjunto de obligaciones específicas para cada una de las partes, derivadas de esa forma de entrega. Estas modalidades del contrato se encuentran definidas en los INCOTERMS.<sup>26</sup>

Debido al pago del precio en la compraventa internacional, se han ido perfilando ciertas modalidades establecidas por medio de intervención bancaria que, si bien no constituyen modalidades del contrato —pues no implica su adopción un entramado de obligaciones para ambas partes—, sí constituyen formas establecidas de pago, sujetas a reglas establecidas que las partes deben conocer y respetar. Se trata principalmente de las formas de pago llamadas “pago contra documentos”, que suelen regularse, por disposición del contrato crediticio respectivo, por las reglas especiales preparadas por la Cámara Internacional de Comercio. Sobre éstas se tratará en el capítulo relativo a las obligaciones del comprador.<sup>27</sup>

La *Convención* no hace una descripción de las diversas modalidades

<sup>26</sup> *Supra* III 4.

<sup>27</sup> *Infra* VII 2 C.

que por razón de entrega puede adoptar el contrato de compraventa, pero en algunos artículos relacionados con la entrega de las mercancías o la transmisión del riesgo, hace referencia a diversas modalidades del contrato de compraventa internacional.

## A. Modalidades por razón de la entrega de las mercancías

---

Las modalidades de entrega están definidas en los INCOTERMS que, en su versión de 1990, las agrupan en cuatro categorías: E, F, C y D.<sup>28</sup>

Una primera distinción, muy esclarecedora, es la que hace Eise-mann<sup>29</sup> entre compraventas con entrega directa o con entrega indirecta. La entrega es directa cuando el vendedor entrega las mercancías al mismo comprador, poniéndolas a su disposición en el almacén o fábrica del vendedor, o en algún otro lugar convenido, como un puerto, una frontera o incluso el propio almacén del comprador. Las modalidades de los grupos E y D de INCOTERMS son de entrega directa.

La entrega es indirecta cuando el vendedor entrega las mercancías a un transportista, quien las recibe a nombre del comprador, sea el transportista elegido y contratado por el vendedor (como en las modalidades C), o por el comprador (como en las modalidades F).

A continuación se analizarán someramente las distintas modalidades de entrega previstas en los INCOTERMS.

### a) *Compraventa EXW o "en fábrica"*

El vendedor entrega la mercancía en su establecimiento (almacén, taller, fábrica, etc.), en donde la recoge el comprador. El vendedor sólo debe entregar la mercancía, conforme lo dispuesto en el contrato, avisar al comprador cuando ya está a su disposición; prestar la ayuda necesaria, si el comprador la solicita, para hacer los trámites aduaneros de exportación, o para obtener cualquier documento relacionado con las mercancías que sea necesario, a fin de tramitar su exportación o importación, y proporcionarle información, si la solicita, para que pueda contratar un seguro.

Por su parte, el comprador debe recoger la mercancía en el establecimiento del vendedor, contratar y pagar el transporte y el seguro, hacerse cargo de todos los trámites aduanales de exportación e importación, así

<sup>28</sup> *Supra* III 4.

<sup>29</sup> EISEMANN, F. *Incoterms*,<sup>2</sup> Pról. Bernardo M. Cremades (Madrid Banco de Comercio Exterior 1985) 28.

como pagar los derechos correspondientes; corre con el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías desde que éstas son puestas a su disposición. Le corresponde pagar los gastos que generen los documentos que solicite al vendedor.

***b) Compraventa FCA o “franco transportista”***

El vendedor entrega al transportista designado por el comprador. Corre con todos los gastos de transporte, carga y descarga, hasta que las mercancías están en poder del transportista elegido por el comprador, así como con los trámites aduaneros y pago de derechos correspondientes a la exportación de las mercancías. Debe avisar al comprador del momento en que hizo la entrega y proporcionarle el documento que acredite esa entrega y le permita exigir las mercancías al transportista. Si el comprador lo solicita, el vendedor debe proporcionarle información para contratar un seguro y facilitarle los documentos que sean necesarios para importar las mercancías.

Corresponde al comprador avisar al vendedor del transportista a quien éste debe entregar, pagar el flete y todos los gastos de carga y descarga posteriores a la entrega, y los que causen la expedición de los documentos que solicite al vendedor, así como hacer los trámites de importación y pagar los derechos correspondientes. El comprador asume el riesgo a partir de que las mercancías se ponen en poder del transportista.

Esta modalidad de compraventa se usa para todo tipo de transporte (terrestre, fluvial, aéreo, marítimo o multimodal).

***c) Compraventa FAS o “franco al costado del buque”***

El vendedor entrega las mercancías poniéndolas al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto convenido. Debe avisar al comprador cuando haya hecho la entrega, y proporcionarle el documento que acredite la misma. El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta que entrega la mercancía en el muelle, pero no hace los trámites de exportación ni paga los derechos correspondientes. A petición del comprador, debe proporcionarle los documentos necesarios para la exportación o importación de la mercancía, así como información para contratar un seguro.

El comprador debe recibir la mercancía, hacerse cargo de su exportación o importación, erogar todos los gastos que ocasione la mercancía a partir de que fue entregada —como gastos de almacenaje y los que se deriven de la expedición de documentos que solicite al vendedor—,

contratar el transporte, y asumir los riesgos a partir del momento en que la mercancía fue entregada.

**d) *Compraventa FOB o "franco a bordo"***

La entrega debe realizarse a bordo de un buque en el puerto convenido. El vendedor asume aquí una responsabilidad mayor que en la compraventa FAS, pues debe erogar los gastos de carga de la mercancía al buque, así como hacer los trámites de exportación, y pagar los derechos correspondientes. Debe avisar al comprador cuando la mercancía esté a bordo del buque, y proporcionarle el documento probatorio correspondiente. Si el comprador lo solicita, debe entregar los documentos necesarios para la importación, e información para contratar un seguro.

El comprador debe contratar el transporte, avisar al vendedor del nombre del buque en cuya borda debe entregar, hacer los trámites de importación y pagar los derechos correspondientes, erogar los gastos y asumir los riesgos a partir del momento de la entrega. Debe pagar también los gastos que ocasione la expedición de los documentos que solicite al vendedor.

Las compraventas FAS y FOB son exclusivas para transporte marítimo. En la versión de 1980 de los INCOTERMS, se incluía una modalidad FOB aeropuerto, que ahora se ha suprimido, al quedar comprendido el transporte aéreo en la modalidad FCA.

**e) *Compraventa CFR o "costo y flete"***

El vendedor entrega la mercancía a bordo de un buque que deberá conducirla al puerto de destino convenido. Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ya está a bordo del buque, hacerse cargo de todos los gastos previos y necesarios para la entrega, realizar los trámites de exportación, pagar los derechos correspondientes y contratar y pagar el transporte hasta el puerto de destino. Debe proporcionar al comprador un documento de transporte que le permita disponer de la mercancía mediante simple endoso del documento, es decir, debe proporcionarle un conocimiento de embarque negociable u otro documento equivalente, y proporcionarle, cuando lo solicite, los documentos necesarios para la importación de las mercancías e información para contratar un seguro.

El comprador debe recibir las mercancías en el puerto de destino y hacerse cargo de todos los gastos que ello suponga, como gastos de descarga, almacenaje en puerto, multas por demora en la descarga, así como de los gastos para el subsecuente transporte de las mercancías. Corre con el riesgo desde el momento en que la mercancía fue entregada a bordo del bu-

que, y debe pagar los gastos que haya ocasionado la expedición de documentos que hubiera solicitado al vendedor.

Una diferencia importante de esta modalidad de compraventa, y en general todas las modalidades del grupo C, respecto de las compraventas del tipo F, es que distingue entre el lugar de entrega (la borda del buque) y el lugar de destino (el puerto convenido). En consecuencia, la repartición de riesgos y gastos se hace en atención a esos dos momentos: el comprador asume el riesgo al momento de la entrega (desde que la mercancía está a bordo del buque), pero asume los gastos desde que llega al puerto de destino. En cambio, en las compraventas de tipo F, el comprador asume los riesgos y gastos en un mismo momento, el de la entrega al transportista.

#### *f) Compraventa CIF o “costo seguro y flete”*

Es una modalidad idéntica a la CFR, con la sola variante de que el vendedor tiene obligación de contratar y pagar un seguro de las mercancías que, si no se especifica otra cosa en el contrato, se entiende que es un seguro de cobertura mínima.

Tanto la modalidad CIF como la CFR están diseñadas en atención al transporte marítimo y supuesto que la borda del buque es un límite que define quién se hace cargo de la exportación de las mercancías. Cuando se usa otro medio de transporte o un transporte marítimo para el que es irrelevante la borda del buque, conviene usar las modalidades CPT o CIP.

#### *g) Compraventa CIP o “transporte y seguro pagados hasta”*

Es igual a la compraventa CPT, excepto en que el vendedor debe contratar y pagar un seguro de cobertura mínima por las mercancías.

#### *h) Compraventa DAF o “entregada en frontera”*

El vendedor queda obligado a entregar la mercancía en un lugar de la frontera previa al país del comprador, por lo que debe hacerse cargo de todos los gastos y del transporte hasta ese lugar, así como de asumir los riesgos, hacer los trámites y pagar los derechos correspondientes a la exportación de las mercancías. Debe avisar al comprador del momento en que despachó las mercancías, a fin de que éste pueda recogerlas oportunamente. Debe proporcionar al comprador los documentos necesarios para la importación y, cuando éste lo pida, información sobre seguros.

El comprador recibe las mercancías en el lugar de la frontera conveni-

do y, a partir de ese momento, asume los riesgos y corre con los gastos, incluidos los que haya generado la expedición de documentos que solicite al vendedor, así como con los trámites de importación y pago de derechos correspondientes.

***i) Compraventa DES o “entregada sobre buque”***

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino convenido. En la compraventa FOB la entrega se hace a bordo del buque en el puerto de salida; en ésta se hace también a bordo del buque pero en el puerto de destino. El vendedor corre con los riesgos y gastos, incluido el flete, hasta ese momento, y hace los trámites de exportación y el pago de los derechos correspondientes. Debe dar aviso al comprador de la fecha estimada de arribo del buque al puerto de destino, a fin de que éste pueda recibir la mercancía oportunamente, y proporcionarle el documento de transporte correspondiente. Si el comprador lo pide, debe proporcionarle documentos necesarios para la importación de las mercancías e información sobre seguros.

El comprador debe hacerse cargo de la mercancía cuando llega al puerto de destino, pagar los gastos de descarga y otros que generen las mercancías a partir de ese momento, como las multas por demora en la descarga (*demurrage*). Asume los riesgos a partir del mismo momento, y debe pagar los gastos que ocasione la expedición de documentos que solicite al vendedor.

Esta modalidad sólo es apta para transporte marítimo o por vías navegables interiores.

***j) Compraventa DEQ o “entregada en muelle”***

Se distingue de la anterior porque el vendedor debe entregar la mercancía, no a bordo del buque, sino sobre el muelle, lo cual implica que el vendedor asume los gastos de descarga, los riesgos consiguientes, la obligación de despachar la mercancía para la importación, y pagar todos los derechos correspondientes. Como puede ser difícil que el vendedor haga los trámites de importación, puede restringirse el alcance de esta modalidad agregando la expresión “derechos no pagados” (*duty unpaid*), con lo cual se entiende que el comprador asume la responsabilidad de la importación y pago de derechos correspondientes, pero el vendedor sigue obligado a los gastos y riesgos hasta que las mercancías estén sobre el muelle. Además, el vendedor debe pagar los gastos que haya erogado el comprador al facilitarle el trámite de importación.

El comprador, además de sus otras obligaciones, debe dar al vende-

dor, a petición suya, la asistencia necesaria para hacer la importación de la mercancía.

***k) Compraventa DDU o “entregada derechos no pagados”***

Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar del país de importación, a diferencia de la compraventa DAF en que entrega en algún lugar de la frontera previa a la aduana de importación. El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta el lugar de entrega en el país de importación, pero los trámites de ésta y el pago de los derechos correspondientes son por cuenta del comprador. El vendedor puede quedar liberado del riesgo y exonerado de su responsabilidad por la entrega en el lugar convenido, si el comprador no consigue oportunamente la importación de las mercancías. Puede convenirse que el vendedor pague alguno de los derechos de importación, para lo cual será necesario añadir una expresión como “IVA pagado” o semejantes. El vendedor debe avisar con oportunidad al comprador del despacho de las mercancías, proporcionarle la documentación para que pueda recogerlas y los documentos necesarios para su importación si el comprador los solicita.

***l) Compraventa DDP o “entregada derechos pagados”***

El vendedor entrega en un lugar convenido del país de importación, y asume todos los gastos y riesgos hasta ese momento, así como la responsabilidad de despachar la mercancía para la exportación y la importación, y pagar los derechos correspondientes. Debe proporcionar al comprador la documentación necesaria para tomar posesión de la mercancía, y pagar al comprador los gastos que haya erogado con objeto de facilitar la importación de las mercancías.

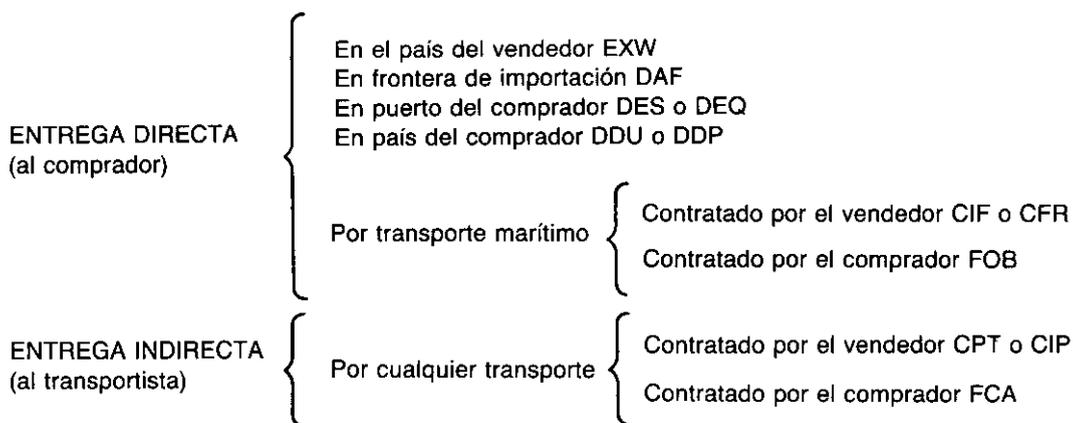
El comprador debe recibir la mercancía y, cuando tenga derecho a determinar la fecha de entrega, dar aviso oportuno para que el vendedor despache la mercancía al lugar convenido. Además de hacerse cargo de los gastos y riesgos a partir del momento de entrega, debe proporcionar al vendedor, si éste lo pide, asistencia para realizar los trámites de importación.

Esta modalidad es la que implica mayor responsabilidad para el vendedor y suele usarse, lo mismo que la modalidad DDU, en mercados muy competidos y respecto de países que tienen sistemas aduaneros modernos y rápidos.

## B. Clasificación de las modalidades de entrega

---

Tomando como punto de partida la distinción entre entrega directa e indirecta, y la consideración del transporte que implican, las modalidades del contrato de compraventa por razón de la entrega pueden clasificarse de la siguiente manera:



## C. Modalidades del contrato contempladas en la *Convención*

---

Aunque la *Convención* no regula expresamente modalidades del contrato de compraventa, sí contempla algunas de ellas al hacer la regulación de la obligación del vendedor de entregar las mercancías y la transmisión del riesgo de las mismas al comprador. Es de advertir que las reglas de la *Convención* en estos aspectos sólo se aplican a falta de convenio de las partes sobre alguna modalidad específica de entrega.

Se distingue entre el contrato de compraventa “que implique el transporte” (art. 31-a y art. 67) y el que no lo implica (art. 31-b y c y art. 68). Las compraventas que implican el transporte son aquellas en que el vendedor tiene la obligación de contratar un transporte para las mercancías, o tiene la autorización del comprador para entregarlas a un transportista determinado. Puede ser que el transporte lo contrate el vendedor mismo, o que lo contrate el comprador, pero en todo caso debe haber un contrato de transporte y un transportista que sea distinto del comprador y del vendedor, en cuyas manos ponga el vendedor las mercancías.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 79 párrafo 2 (= DO 69).

La compraventa no implica el transporte si el vendedor transporta las mercancías, con sus propios medios, para entregarlas al comprador,<sup>31</sup> o si el comprador las recoge en el establecimiento del vendedor. En estos casos, el vendedor cumple su obligación de entregar poniendo las mercancías a disposición del comprador en el lugar convenido.

La distinción entre compraventas que implican el transporte y las que no lo implican corresponde con la distinción entre compraventas indirectas (que implican el transporte) y compraventas directas (que no lo implican).

Para que una compraventa implique el transporte basta con que haya un transportista independiente, aunque no sea él quien traslade las mercancías durante toda la travesía; por ejemplo, si el vendedor, con sus propios medios de transporte, conduce las mercancías hasta un punto intermedio, de donde las conducirá un transportista hasta el lugar convenido, donde el comprador las recogerá, la compraventa implica el transporte, pues interviene, aunque sea sólo en parte del trayecto, un transportista independiente.

<sup>31</sup> HONNOLD párrafo 360; coinciden NICHOLAS (*Commentary* 490), SCHLECHTRIEM 88.