

<b>VII.</b>	<b>Las obligaciones del comprador</b> .....	<b>183</b>
1.	<b>Enumeración (art. 53)</b> .....	<b>183</b>
2.	<b>Pagar el precio (arts. 52, 54 a 59)</b> .....	<b>185</b>
	<b>A. Contenido de la obligación (art. 54)</b> .....	<b>185</b>
	<b>B. Determinación del precio (arts. 14, 52, 55 y 56)</b> ...	<b>187</b>
	<i>a) Contratos con precio determinable (arts. 14 y 56)</i> .....	<b>187</b>
	i) Determinación del precio por medio del peso de las mercancías .....	<b>188</b>
	<i>b) Contratos de precio abierto (arts. 14 y 55)</i> ..	<b>188</b>
	i) ¿Hay contrato válido sin determinación de precio? .....	<b>189</b>
	ii) Determinación del precio en los contratos de precio abierto .....	<b>190</b>
	<b>C. Lugar de pago del precio (art. 57)</b> .....	<b>191</b>
	<i>a) Pago contra entrega de documentos o mercancías (art. 57-1-b)</i> .....	<b>192</b>
	i) Pago contra documentos .....	<b>192</b>
	ii) Pago mediante carta de crédito .....	<b>193</b>
	iii) Pago contra entrega de mercancías .....	<b>193</b>
	<i>b) Los demás casos</i> .....	<b>194</b>
	<b>D. Tiempo del pago del precio (art. 58)</b> .....	<b>195</b>
	<i>a) Compras que no implican el transporte (art. 58-1)</i> .....	<b>195</b>
	<i>b) Compras que implican el transporte (art. 58-2)</i> ..	<b>196</b>
	<b>E. Condiciones para exigir el pago del precio (arts. 58-3 y 59)</b> .....	<b>197</b>
3.	<b>Recibir las mercancías (arts. 52 y 60)</b> .....	<b>198</b>
	<b>A. Contenido (art. 60)</b> .....	<b>198</b>
	<i>a) Realizar actos que posibilitan la entrega (art. 60-a)</i> .....	<b>199</b>
	<i>b) La recepción de las mercancías (art. 60-b)</i> ..	<b>200</b>
	<b>B. Lugar y tiempo de esta obligación (art. 31)</b> .....	<b>201</b>
	<i>a) Lugar (art. 31)</i> .....	<b>201</b>
	<i>b) Tiempo</i> .....	<b>201</b>

4.	Especificar las mercancías (art. 65) .....	202
5.	Tomar medidas para conservar las mercancías (arts. 86 a 88) .....	205
	<b>A.</b> Casos en que el comprador contrae esta obligación (art. 86) .....	205
	<i>a)</i> Si el comprador ha recibido las mercancías (art. 86-1) .....	206
	<i>b)</i> Si el comprador no ha recibido las mercancías puestas a su disposición en el lugar de destino (art. 86-2) .....	206
	<b>B.</b> Contenido de la obligación (arts. 86-1, 87 y 88) ...	207
	<i>a)</i> Almacenaje de las mercancías (art. 87) .....	207
	<i>b)</i> Venta de las mercancías (art. 88) .....	208
	<b>C.</b> Derecho de reembolso y de retención (arts. 86-1 y 88-3) .....	209
	<i>a)</i> Cuando el vendedor recoge las mercancías ..	209
	<i>b)</i> Cuando el comprador vende mercancías perecederas .....	210
	<i>c)</i> Cuando el vendedor se demora excesivamente en recogerlas o en pagar los gastos de conservación .....	210
6.	Tomar medidas para reducir pérdidas (art. 77) .....	211
	<b>A.</b> Casos en que hay obligación de tomar medidas para reducir pérdidas. ....	211
	<b>B.</b> Contenido de esta obligación .....	212
	<b>C.</b> Responsabilidad del comprador por incumplimiento de esta obligación .....	213

# *VII. Las obligaciones del comprador*

---

## **1. ENUMERACIÓN (ART. 53)**

---

El artículo 53 de la *Convención* indica cuáles son las principales obligaciones del comprador, de modo semejante al artículo 31, que indica cuáles son las principales obligaciones del vendedor. Si quisiera hacerse una definición del contrato de compraventa internacional, habría que combinar, como sugiere Maskow,<sup>1</sup> el contenido de ambos artículos. El artículo 53 sólo menciona dos obligaciones del comprador: pagar el precio (cuyo contenido se especifica en los artículos 54 a 59) y recibir las mercancías (desarrollada en el artículo 60). Pero éstas son nada más las responsabilidades esenciales o fundamentales del comprador, ya que la misma *Convención* contempla otras obligaciones del comprador que se producen, no en todo contrato, sino en situaciones específicas, como es el deber de conservar las mercancías (arts. 85 a 88), que se produce cuando el comprador tiene la posesión de las mismas que, por una u otra causa, va a devolver al vendedor, y la exigencia de tomar medidas para reducir pérdidas (art. 77), que se genera cuando el comprador invoca el incumplimiento de alguna obligación del vendedor. Nótese que el artículo 61, que indica cuáles son los recursos que tiene el vendedor por causa del incumplimiento de las obligaciones del comprador, dice en su primer párrafo que tales recursos operan cuando el comprador incumple “cualquiera de las obligaciones que le incumben”, sin precisar que sean exclusivamente las que menciona el artículo 53. Además, se menciona aparte (art. 65) la obligación que puede tener el comprador, por efecto del contrato, de especificar las mercancías; dada la importancia práctica de esta responsabilidad, que condiciona la

<sup>1</sup> *Commentary* 386.

entrega de las mercancías, se creyó oportuno legislar acerca de las consecuencias que tendría su incumplimiento.

La obligación de conservar las mercancías es un verdadero deber en cuanto la otra parte tiene posibilidad de exigirle responsabilidad por su incumplimiento, mediante el ejercicio de una reclamación de daños y perjuicios. La obligación de tomar medidas para reducir las pérdidas es también exigible, pero no por vía de acción, sino por vía de excepción.<sup>2</sup> Hay otras conductas que la *Convención* prescribe al comprador, pero que en mi opinión no son obligaciones, puesto que su incumplimiento no genera responsabilidad exigible por la otra parte, sino que constituye un obstáculo o impedimento para ejercitar determinados derechos. Así, cuando el artículo 38-1 dice que el comprador “deberá examinar o hacer examinar las mercaderías” en un plazo breve, lo que hace es prescribir al comprador una conducta cuya omisión le impide reclamar al vendedor responsabilidad por la falta de conformidad de las mercancías, mas no determinar una obligación de cuyo incumplimiento tenga que responder ante el vendedor. La especificación de las mercancías, de que trata el artículo 65, no es propiamente una obligación del comprador, sino un derecho que le puede ser conferido por el contrato. Dicho artículo prescribe que el comprador pierde ese derecho, en favor del vendedor, si no lo ejercita en el tiempo oportuno.

Aparte de las obligaciones del comprador prescritas en la *Convención*, puede haber otras dispuestas por el contrato o los usos mercantiles, como proporcionar al vendedor modelos, especificaciones técnicas, empaques o materiales, contratar transportes o pagar ciertos gastos de carga o descarga de las mercancías.

En la definición del contenido de las obligaciones del comprador, y en especial en el de la obligación de recibir las mercancías, así como en la distribución de los gastos por transporte y carga y descarga de las mismas, deben tenerse en cuenta los INCOTERMS, ya que cada uno de los términos comerciales implica la definición del lugar de entrega y, en consecuencia, del lugar de recepción de las mercancías; asimismo, los términos comerciales distribuyen los gastos del transporte, de carga y descarga de las mercancías, la realización de las gestiones ante las autoridades aduaneras del país exportador o del país importador, y la obligación de pagar los derechos de importación o exportación.

<sup>2</sup> *Supra* VI 9 C.

## 2. PAGAR EL PRECIO (ARTS. 52, 54 A 59)

---

Respecto de esta obligación, la *Convención* precisa diversos aspectos: A) contenido, B) determinación del precio, C) lugar de pago, D) tiempo del pago, y E) requerimiento de pago.

### A. Contenido de la obligación (art. 54)

---

La obligación de pagar el precio consiste, sobre todo, en dar la cantidad de dinero que se hubiese convenido como precio. No precisa el artículo 54 si el pago ha de ser en numerario, pero se entiende tácitamente que, en principio, así es, salvo que las partes convengan otra forma de pago, como puede ser en cheque o una transferencia de fondos. Aunque, en teoría el vendedor puede exigir el pago en numerario, lo más común será que acepte el pago en cheque o la transferencia de fondos, incluso si no se hubiera convenido de manera específica. El pago implica la realización, por parte del comprador, de otras conductas previas y necesarias para tal fin, como la compra de divisas, la contratación de una carta de crédito o de una fianza. El artículo 54 dice claramente que la obligación de pagar el precio “comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos” determinados por el contrato o por las leyes.

La posición de incluir en la exigencia de pagar el precio (que es una obligación de dar) el compromiso de realizar los actos previos (que es una obligación de hacer), es una novedad de esta *Convención* respecto de la anterior realizada en La Haya (LUCI), en la que se separaba la obligación de pagar el precio de “otras” obligaciones del comprador, consistentes en realizar lo necesario para pagar el precio. Durante el curso de los trabajos de la comisión que preparó el proyecto de la convención actual, se consideró la conveniencia de que esas “otras” obligaciones quedaran comprendidas en la obligación de pagar el precio.<sup>3</sup> Sin embargo, la redacción actual del artículo 54 mantiene la idea de que una es la obligación “de pagar el precio” y otra la “de adoptar medidas y cumplir requisitos”.

Con base en esta distinción de dos o más obligaciones del comprador contenidas en la de pagar el precio, en los *Comentarios de la Secretaría* se opina<sup>4</sup> que el incumplimiento, por parte del comprador, de alguna de las medidas previas al pago del precio constituye un verdadero incumplimiento, que da lugar al ejercicio de los recursos previstos en los artículos

<sup>3</sup> *Yearbook* VI (1975) 103.

<sup>4</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 50 párrafo 5 (= DO 49).

61 a 65, y no un hecho que funde una previsión de incumplimiento que dé lugar a los recursos previstos en los artículos 71 a 73.<sup>5</sup> Esto, se dice ahí, es el “significado principal” del artículo 54.

En apariencia, esta doctrina da al vendedor mayor seguridad que si se considerara que la falta de adopción de tales medidas o de llenado de algún requisito constituye una base objetiva para prever un incumplimiento. Pero no es así. Con uno u otro planteamiento, el vendedor obtiene finalmente la misma protección: la posibilidad de resolver el contrato si el comprador no realiza determinado acto requerido para el pago en un plazo prudente. Por ejemplo, si el vendedor espera que se le notifique la apertura de una carta de crédito para enviar las mercancías y no recibe el aviso oportunamente, podrá, de acuerdo con el planteamiento de que habido un incumplimiento, fijar al comprador un plazo suplementario (art. 63-1) para que la obtenga, con la advertencia de que si no lo consigue, el vendedor resolverá el contrato. Y de acuerdo con el planteamiento de que dicha omisión constituye una base para prever un incumplimiento, el vendedor podrá pedirle al comprador que asegure que obtendrá la carta de crédito, con la advertencia de que si no lo hace, el vendedor resolverá el contrato (arts. 71 y 72).

Al no haber diferencia en cuanto a los efectos prácticos que se siguen de los dos planteamientos, me parece que sería mejor considerar que la obligación del comprador es pagar el precio y que todo lo que él tenga que hacer para pagarlo constituye, no el objeto de una obligación distinta, sino los medios para cumplir esa única obligación de pagar el precio. Este compromiso queda incumplido cuando, vencido el plazo, el dinero no ha sido entregado total o parcialmente; la falta de realización de algún acto constituye un indicio para prever un futuro incumplimiento del pago del precio.

Los actos previos al pago del precio que ha de ejecutar el comprador, pueden ser muy variados y dependen, en buena parte —como lo señala el propio artículo 54—, del contenido del contrato, en especial de la forma de pago convenida. Pueden consistir en la expedición de pagarés o la aceptación de letras de cambio, la constitución de garantías o la contratación de créditos bancarios. Muchas veces será necesario que el comprador realice contratos con terceros (bancos, compañías de fianzas), lo cual se corresponde con la necesidad que tiene el vendedor de contratar con terceros (transportistas, compañías de seguros) para entregar las mercancías. Hay otros actos previos y necesarios para el pago que dependen, no del contrato, sino de la legislación del Estado del comprador, como son el cumplimiento de trámites administrativos para comprar o exportar divisas.

<sup>5</sup> *Infra* VIII 4 sobre el incumplimiento previsible.

Todos los actos previos deben realizarse, como bien dice Maskow,<sup>6</sup> si no se especifica el momento en el contrato, con una anticipación razonable, al momento en que el precio debe pagarse.

La *Convención* nada dice en cuanto a la moneda en que debe pagarse el precio. Hubo, durante la conferencia diplomática en Viena, la propuesta de incluir un párrafo que señalara que, a falta de moneda convenida, el precio debía pagarse en la moneda de curso legal en el país del comprador, pero fue rechazada por una clara mayoría.<sup>7</sup> En el caso, poco probable, de que la moneda no fuera convenida en el contrato, deberá determinarse con base en las prácticas comerciales habidas entre el comprador y el vendedor, o entre los Estados a que pertenecen, o de acuerdo con la costumbre internacional (art. 9).

## **B. Determinación del precio (arts. 14, 52, 55 y 56)**

---

El precio que debe pagar el comprador es el acordado en el contrato. Puede ser que se haya pactado un precio determinado, en cuyo caso no surge ninguna duda al respecto, o que las partes convengan: *a)* contratos con precio determinable (arts. 14 y 56), o *b)* contratos de precio abierto (arts. 14 y 55).

### ***a) Contratos con precio determinable (arts. 14 y 56)***

La *Convención* no contiene reglas específicas acerca de los diversos medios que pueden convenir las partes para determinar el precio, por lo que esto queda completamente abierto a la voluntad de los contratantes. Puede convenirse el precio de un determinado mercado en una fecha cierta, el precio que designe un tercero, o el que indique el vendedor, mediante la emisión de una lista pública de precios. Incluso, podría considerarse eficaz el acordar que el comprador o el vendedor, de manera unilateral fijaran el precio, si pudiera demostrarse, como lo exige el artículo 14-1, que al hacerlo las partes tuvieron la intención de obligarse.

El modo de determinar el precio puede ser convenido de manera expresa o tácita. La cuestión de cuándo o cómo se conviene tácitamente un medio para determinar el precio es, sobre todo, una cuestión de interpretación del contrato y de aplicación de los usos mercantiles. Así, entre partes que tienen una relación comercial estable, puede considerarse que exis-

<sup>6</sup> *Commentary* 398.

<sup>7</sup> *Informe la. Comisión* artículo 50 párrafos 3 y 5 (= *DO* 129).

te un acuerdo de que el precio es el de la lista pública de precios que emite en forma periódica el vendedor; o en las compraventas de un ramo específico en el que el precio suele determinarse por el peso de las mercancías, se entiende que las partes han convenido tácitamente ese medio para determinarlo.

*i) Determinación del precio por medio del peso de las mercancías*

Considerando que una práctica extendida en determinados ramos, como por ejemplo el de granos, es que el precio se determine por el peso de la mercancía, la *Convención* incluyó un artículo específico (el 56) acerca de este modo de fijación del precio. El artículo contiene, más que una regla de conducta, una regla interpretativa, según la cual el peso de la mercancía que ha de considerarse para fijar el precio es el peso neto. Por éste se entiende el peso de la mercancía sin su empaque.<sup>8</sup> Esto se aplica tanto si se conviene la determinación de un precio por cada unidad, de acuerdo con su peso, como si se pacta un sólo precio, de acuerdo con el peso de toda la mercancía.

Hay contratos en los que se establece que cada unidad de mercancía debe tener un peso mínimo y que, si no lo alcanza, el precio se rebaja proporcionalmente, como cuando se fija un precio por cada naranja que pese cuando menos 80 gramos. En estos casos, aunque el mecanismo convenido no es tanto una forma de determinar el precio, sino de determinar rebajas del precio convenido, es aplicable, por analogía, la regla de este artículo.

Si las partes convinieran, como lo hacen cuando acuerdan la cláusula “gross for net”, que el peso a considerar es el peso bruto, su acuerdo prevalece sobre la regla del artículo 56.

*b) Contratos de precio abierto (arts. 14 y 55)*

En la práctica comercial suelen darse los llamados “contratos de precio abierto”, es decir, compraventas en las que no se determina el monto del precio ni un medio explícito para fijarlo. Esto sucede principalmente en casos de compras de emergencia o de mercancías con características y precios conocidos. Por ejemplo, cuando un comprador que necesita partes para reparar una máquina, pide su envío sin definir ni el monto del precio ni un medio para determinarlo; si el vendedor responde enviando las mercancías, surgen dos cuestiones: ¿se ha celebrado válidamente un contrato

<sup>8</sup> MASKOW *Commentary* 410.

de compraventa?, y, de ser así, ¿cuál es el precio que el vendedor podrá cobrar? La primera cuestión se contempla en el artículo 14-1 y la segunda en el artículo 55.

*i) ¿Hay contrato válido sin determinación de precio?*

Los artículos 14-1 y 55 contienen disposiciones que parecen ser contradictorias. El primero dice que la oferta es válida si de manera expresa o tácita indica un precio o un medio para determinarlo. El segundo habla de un contrato “válidamente celebrado”, en el que “ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo”. La cuestión es: ¿cómo puede ser válido un contrato que resulta de una oferta no válida? Esto lo tuvieron en cuenta los redactores de la *Convención* durante la discusión del actual artículo 55<sup>9</sup> y, aunque no llegaron a formular una armonización expresa de los dos preceptos, en su ánimo estaba que podían conciliarse, y por eso rechazaron enmiendas que tendían a la modificación del artículo 14-1 o del artículo 55, con el objeto de salvar la contradicción.

Una posibilidad para que haya un contrato válido sin determinación de precio es, como lo dicen los *Comentarios de la Secretaría*,<sup>10</sup> cuando un contrato de compraventa internacional se celebra entre un comprador y un vendedor que tienen su establecimiento en Estados que no ratificaron la segunda parte de la *Convención*, relativa a la formación del contrato;<sup>11</sup> en ese caso, como no se aplica el artículo 14-1, podría formarse válidamente un contrato —si así lo previera la ley aplicable— sin que se hubiera fijado en la oferta ni un precio determinado ni una manera de determinarlo. Pero esta posibilidad se daría en pocos casos.

Garro y Zupi opinan<sup>12</sup> que el artículo 14-1 deja de aplicarse, además de en el caso mencionado, por efecto de la voluntad de las partes, esto es, cuando ellas están de acuerdo en celebrar un contrato sin determinación de precio o de medio para establecerlo y, de esa manera, derogan la aplicación del citado artículo, o bien cuando existe un uso comercial aplicable al contrato que permite la celebración de semejantes contratos. Eörsi<sup>13</sup> señala que la existencia del artículo 55 indica que es posible un contrato de precio abierto, no obstante la prescripción del artículo 14-1, puesto que al perfeccionarse un contrato, dejan de aplicarse las reglas de la oferta;

<sup>9</sup> *Actas resumidas 1a. Comisión* sesión 24 párrafo 21 ss (= DO 389).

<sup>10</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 51 párrafo 2 (= DO 49).

<sup>11</sup> *Supra* I 4 B a.

<sup>12</sup> GARRO y ZUPPI 189.

<sup>13</sup> *Commentary* 406 y 407.

la mera conclusión del contrato, añade, prueba que hubo una oferta válida; en el fondo, su argumento es el mismo de los primeros autores: la voluntad de las partes supera la restricción de que la oferta debe indicar el precio o el modo de determinarlo.

En mi opinión, los contratos de precio abierto contienen siempre un acuerdo tácito sobre el precio, pues de otro modo no habría voluntad de pagar un precio, lo cual indicaría que no hay consentimiento contractual. No cabe suponer un contrato en que el vendedor diga: “te vendo al precio que yo quiera o al precio que tú quieras”.<sup>14</sup> En tal declaración faltaría obviamente intención de obligarse y constituiría, cuando más, una invitación a hacer una oferta precisa de compra o venta.<sup>15</sup> Lo que puede suceder, y sucede de hecho, son contratos en los que implícitamente se conviene pagar el precio que la cosa vale, sin indicar cuál es el monto de ese precio ni cómo va a determinarse. Así, el pedido de las refacciones que el comprador necesita con urgencia, sin indicación del monto del precio ni del modo de determinarlo, es una oferta en la que tácitamente se indica que se pagará el precio que valgan en ese momento tales mercancías. Por consiguiente, una oferta para realizar un contrato de precio abierto es una oferta válida de acuerdo con el artículo 14-1, pues señala tácitamente un precio (lo que la cosa vale), aunque sin indicar su monto ni el modo específico de determinarlo. El artículo 55 proporciona el medio para determinar el precio convenido en los contratos de precio abierto.

Además, debe considerarse, como advierte Eörsi,<sup>16</sup> que la validez de un contrato de compraventa internacional puede impugnarse por los recursos y con los fundamentos previstos en la ley nacional aplicable al contrato (art. 4-a), por lo que si en dicha ley no se considera válido el contrato de precio abierto, éste puede ser impugnado por la parte que resulte afectada.

### *ii) Determinación del precio en los contratos de precio abierto*

El artículo 55 proporciona un método para definir el monto del precio en estos contratos, siempre y cuando hayan sido válidamente celebrados, es decir, siempre que no sean declarados inválidos por un juez o árbitro, en aplicación de la ley nacional que rija el contrato.

Se considerará implícitamente convenido el precio “generalmente cobrado, en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías

<sup>14</sup> Véase Gayo D 18,1,35: “Consta que es imperfecto aquel negocio en que el vendedor dice al que quiere comprar: ‘te queda comprado en la cantidad que quieras’...”

<sup>15</sup> Véase artículo 14 párrafos 1 y 2.

<sup>16</sup> *Commentary* 406.

vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.

La mención del precio “generalmente cobrado ... en el tráfico mercantil de que se trate” es una innovación respecto del *proyecto CNUDMI*, que se refería al precio “generalmente cobrado por el vendedor”. El sentido de la enmienda es claro: procurar mayor objetividad en la determinación del precio, considerando el valor de la mercancía en el mercado y no sólo en la negociación del vendedor.

Se da también una referencia temporal: el valor de las mercancías “al momento de la celebración del contrato”, lo cual evita discusiones en casos de variaciones de precio en el mercado entre el momento del perfeccionamiento del contrato y el momento del pago del precio. Eörsi<sup>17</sup> añade, con razón, que debe hacerse también una referencia espacial: el valor de las mercancías en el lugar de perfeccionamiento del contrato.<sup>18</sup>

El artículo 55 añade, con acierto, que deben considerarse las circunstancias del contrato, entre las que cabe mencionar la cantidad de mercancías, las condiciones de entrega, transporte y seguro, la forma de pago, etc., que son condiciones que influyen directamente en el monto del precio.

### C. Lugar de pago del precio (art. 57)

---

A falta de acuerdo contractual, el artículo 57 precisa cuál es el lugar donde debe pagarse el precio, distinguiendo dos situaciones: *a*) si el pago ha de hacerse contra entrega de documentos o mercancías, y *b*) los demás casos.

La determinación del lugar de pago puede también tener el efecto de precisar ante qué juez competente el vendedor tiene que exigir el precio,<sup>19</sup> pues en muchas leyes procesales la competencia se fija en razón del lugar de ejecución de la obligación.<sup>20</sup> Si el lugar de pago es el país del vende-

<sup>17</sup> *Commentary* 408.

<sup>18</sup> Sin embargo, la *Convención* no da reglas acerca de cuál es el lugar donde se perfecciona el contrato, por lo que la determinación del mismo puede resultar discutible. Quizá fuera mejor considerar el valor que tengan en el mercado del vendedor, puesto que el comprador, al contratar con un vendedor, lo hace, en parte, por razón del precio que tienen las mercancías en el mercado del vendedor.

<sup>19</sup> Durante los trabajos de la conferencia diplomática, los representantes de la República Federal Alemana presentaron una propuesta para que el artículo 57 precisara que la determinación del lugar de pago del precio no importaría para establecer la competencia judicial, pero la propuesta fue rechazada por considerar que interfería en las leyes procesales nacionales. Véase *Informe Ia. Comisión* artículo 53 párrafo 3 (= *DO* 131).

<sup>20</sup> No es que la *Convención* (como piensa HONNOLD 332) se extienda a regular aspectos procesales, sino que define el lugar de pago, y dicho lugar es tomado por las leyes procesales nacionales como criterio para definir la competencia.

dor, éste, ante el juez de su propio país, podrá demandar al comprador el pago del precio, pero, de obtener una sentencia favorable, tendría que ejecutarla en el país del comprador. Si el lugar de pago fuera el país del comprador, el vendedor tendría la desventaja de tener que demandar el pago del precio en ese país, pero le sería más fácil ejecutar la sentencia.

*a) Pago contra entrega de documentos o mercancías (art.57-1-b)*

El artículo 57-1-b precisa que, cuando se conviene pago contra entrega de documentos o mercancías, el pago debe hacerse “en el lugar en que se efectúe la entrega” de los documentos o las mercancías.

En el comercio internacional es cada vez más frecuente acordar el pago contra entrega de documentos, lo cual suele convenirse en una de dos formas: i) pago contra documentos, ii) pago mediante carta de crédito, también llamada por anglicismo “crédito documentario”.<sup>21</sup> Pero también se conviene: iii) pago contra entrega de mercancías.

*i) Pago contra documentos*

En esta forma suele pactarse que el pago lo reciba un banco que actúa a nombre y por cuenta del vendedor. El comprador está obligado a pagar en cuanto el banco —sea directamente el contratado por el vendedor, o uno que actúa como intermediario— le presente los documentos convenidos, que generalmente son aquellos que dan al comprador el control y disposición de las mercancías, tales como facturas, conocimientos o guías de embarque, certificados sanitarios, pedimentos de importación y exportación, etcétera.

Cuando se conviene esta forma de pago, el lugar de entrega de documentos suele ser el lugar donde el comprador tiene su establecimiento, por lo que el lugar de pago del precio es el del establecimiento del comprador. Esto significa que todos los gastos por la presentación de los documentos y la recepción del pago, así como los riesgos que hubiera en la transmisión de los fondos entregados por el comprador al banco receptor, son por cuenta del vendedor. La relación entre el vendedor y el banco receptor suele regirse, si así lo convienen ellos, por las *Uniform Rules for Collections*, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Expresión formada a partir de *documentary credit*.

<sup>22</sup> *Uniform Rules for Collections* (Paris International Chamber of Commerce) publicación núm. 322.

## ii) Pago mediante carta de crédito

El comprador obtiene de un banco un crédito para pagar el precio de las mercancías. El banco pagará el precio al vendedor —sea por medio de una sucursal o agencia, sea por medio de otro banco intermediario— en cuanto el vendedor le presente los documentos convenidos, que son los mismos documentos que dan al comprador el control y disposición de las mercancías. El banco debe notificar al vendedor de la existencia de la carta de crédito y de los documentos que tiene que entregar para recibir el pago.

El sitio donde el vendedor debe presentar los documentos suele ser donde tiene su establecimiento, por lo que el lugar de pago del precio es el del establecimiento del vendedor. Por consiguiente, los gastos y riesgos derivados de la transferencia de fondos son por cuenta del comprador. Un riesgo que debe tomarse en cuenta es el que se deriva de la práctica de que el banco que paga el precio suele ser un intermediario que lo paga al vendedor, señalando que podrá exigirle la devolución de la suma pagada, en caso de que el banco emisor de la carta de crédito no se la rembolsa; si esto llega a ocurrir, el comprador tendrá que responder al vendedor de los daños y perjuicios que le haya causado esta forma de pago y la consiguiente demora, es decir, corre el riesgo derivado de esa actuación de los bancos. Las relaciones entre el banco y el comprador acreditado suelen regirse, cuando lo establecen los contratos de apertura de estos créditos, por las *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, elaboradas también por la Cámara de Comercio Internacional.<sup>23</sup>

## iii) Pago contra entrega de mercancías

En los contratos que definen esta forma de pago, el lugar de pago del precio se determina por el lugar de entrega de las mercancías, que, según se convenga puede ser: el lugar de establecimiento del vendedor, si se convino una venta EX WORKS; el lugar del establecimiento del comprador, si se convino, por ejemplo, una venta DDP; el lugar donde se entregó al primer transportista, si se convino por ejemplo una venta FCA, o un punto intermedio en la ruta que siguen las mercancías, como una frontera, si se convino una venta DAF.<sup>24</sup> Puede, además, acordarse que el pago lo reciba un agente o representante del vendedor, o incluso la misma empresa que transporta las mercancías, que puede tener orden de no entregarlas sino hasta que el precio haya sido totalmente pagado.

<sup>23</sup> *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (Paris International Chamber of Commerce) publicación núm. 400. Existe una versión española, editada por la misma cámara.

<sup>24</sup> Sobre el lugar de entrega véase *supra* VI 2 D.

### b) *Los demás casos*

Si no se conviene el pago contra entrega de documentos o entrega de mercancías, pueden acordarse otras formas, como pago por adelantado, sea que se convenga el pago de todo el precio por adelantado —lo cual suele suceder pocas veces en el comercio internacional—, o que se pacte el pago adelantado de una parte del precio; o pago, en una o varias exhibiciones, en un plazo posterior a la entrega de las mercancías. En estos casos, el lugar de pago del precio, según define el artículo 57-1 es el establecimiento del vendedor.<sup>25</sup> En caso de que el vendedor tuviera varios establecimientos, se toma en consideración, siguiendo el artículo 10-1, aquel que tenga una relación más estrecha con el contrato.

Como el lugar de pago es el lugar donde el vendedor tiene su establecimiento al momento en que se realice el pago, puede ocurrir que al momento de perfeccionarse el contrato, el vendedor tenga su establecimiento en un lugar, y que al momento en que el comprador debe pagar el precio, el vendedor tenga su establecimiento en otro sitio. El citado artículo dispone en su párrafo 2 que el precio debe pagarse en este nuevo establecimiento, si bien el vendedor tendrá que hacerse cargo de los gastos que implique el pago del precio en este nuevo lugar. Esto permite que el vendedor pueda cambiar unilateralmente el lugar de pago del precio, cambiando de lugar su establecimiento. Pero el ejercicio de esta facultad debe quedar circunscrito a los límites de la buena fe o reciprocidad contractual, según lo dispone el artículo 7-1, por lo que se entiende que el vendedor debe notificar con oportunidad de su cambio de establecimiento, y que el comprador no será responsable de las demoras en el pago que sean consecuencia del cambio de lugar, si no recibió ese aviso.<sup>26</sup>

Que el lugar de pago del precio sea el sitio del establecimiento del vendedor, tiene como consecuencias que el comprador debe hacer todos los trámites, cubrir todos los gastos y correr todos los riesgos por la transferencia de fondos a dicho lugar.

<sup>25</sup> Aplicando analógicamente esta disposición, Maskow opina (*Commentary* 414), con razón, que el establecimiento del vendedor será también el lugar donde el comprador deba pagar las cantidades que el comprador adeudara por concepto de indemnización por daños y perjuicios.

<sup>26</sup> De acuerdo con el artículo 27, las declaraciones de las partes, después de perfeccionado el contrato, surten efectos desde el momento de su expedición; pero sería excesivo aplicar rigidamente este criterio al caso del vendedor que envía un aviso de cambio de establecimiento que el comprador, por defectos del medio empleado, no llega a recibir, y por lo cual prepara un pago en el lugar donde el vendedor tenía su anterior local; la demora en el pago, producto de la ignorancia del comprador, sería causada por un acto del vendedor —el cambio de establecimiento—, por lo que el comprador quedaría exonerado de responsabilidad —de acuerdo con el artículo 80—, no obstante que el vendedor hubiera enviado la comunicación.

## D. Tiempo del pago del precio (art. 58)

---

Si el contrato no especifica el tiempo de pago del precio, el artículo 58 da normas para determinarlo, distinguiendo si se trata de una compraventa que implica o no el transporte de las mercancías. La regla general es lo que comúnmente se llama “compra de contado”, es decir, que el precio debe pagarse al momento en que el comprador recibe las mercancías. Para aclarar el sentido de esta regla, es muy útil la distinción que hace Maskow<sup>27</sup> entre el momento de entrega de las mercancías y el momento de recepción de las mismas. Puede ser que el vendedor cumpla su obligación de entregar, si el contrato no implica el transporte, poniendo las mercancías a disposición del comprador (art. 31-a y b) o, si el contrato implica el transporte, poniéndolas en manos del primer porteador (art. 31-c). Pero el precio no debe pagarse en esos momentos, sino hasta que el comprador reciba las mercancías, esto es, cuando las recoja en el lugar donde se pusieron a su disposición, o cuando reciba las mercancías que le fueron enviadas o los documentos que le permiten recogerlas.

### *a) Compras que no implican el transporte (art. 58-1)*

Si el contrato no implica el transporte de mercancías, pues el comprador recogerá las mercancías en el lugar donde se encuentran o en el domicilio del vendedor,<sup>28</sup> el precio debe pagarse —dice el párrafo 1 del artículo 58— en el mismo momento en que el vendedor ponga las mercancías a disposición del comprador.

El comprador tiene la ventaja de que corresponde al vendedor dar el primer paso; éste debe, primero, poner las mercancías a disposición del comprador, para luego exigir el precio; en cambio, el comprador no tiene que pagar el precio para exigir que el vendedor ponga las mercancías a su disposición. Pero el vendedor está protegido, puesto que puede hacer del pago, como lo prevé el párrafo citado del artículo 58, una condición para la entrega de las mercancías o de los documentos relativos a ellas. De acuerdo con esto, si un vendedor tuviera la obligación de poner las mercancías a disposición del comprador el 15 de junio en la misma fábrica donde las produjo, el vendedor, para exigir el precio, tendría que avisar al comprador que las mercancías están a su disposición en el lugar convenido y, para proteger sus intereses, podría advertir que las mercancías o los documentos no se entregarán al comprador si éste no paga el precio

<sup>27</sup> *Commentary* 423.

<sup>28</sup> Véase art. 31 y *supra* (entrega sin transporte).

convenido; pero si el vendedor no pusiera a disposición del comprador las mercancías en la fecha convenida, éste podría reclamar el incumplimiento del vendedor, sin tener que ofrecer el pago del precio.<sup>29</sup>

**b) Compras que implican el transporte (art. 58-2)**

Cuando el contrato implica el transporte, es decir, cuando el vendedor tiene que entregar las mercancías a un transportista, el pago del precio debe hacerse (art. 58-2) cuando el comprador reciba las mercancías o los “documentos representativos” de ellas.

De nuevo, la iniciativa corresponde al vendedor, quien tiene mayor riesgo que cuando la venta no implica el transporte, pues en estas otras ventas debe entregar las mercancías al porteador, es decir, perder cierto control sobre ellas, para luego poder exigir el pago del precio. El vendedor también puede protegerse en estos casos, dando instrucciones al transportista de que no entregue las mercancías si no recibe el pago del precio, o advirtiéndolo al comprador que no le entregará los documentos “representativos” si no paga el precio.

Una dificultad que plantea el párrafo segundo del artículo 58, es la de entender qué significa la expresión “documentos representativos”. Si se interpretara con rigidez, puede entenderse que son exclusivamente aquellos documentos que otorgan a su titular la propiedad y control de las mercancías, como puede ser un conocimiento de embarque. La consecuencia de esta interpretación sería que el vendedor, para asegurarse del pago del precio, sólo podría retener este tipo de documentos, y no otros que, aunque no son estrictamente representativos de las mercancías, son necesarios para poder disponer y usar de ellas, tales como las facturas, certificados de origen o certificados sanitarios, sin los cuales las mercancías no pueden ser importadas; o las guías de embarque, sin las cuales el comprador no puede reclamar las mercancías al transportista; o certificados de calidad, sin los cuales no pueden ser comercializadas. Como el objetivo del artículo 58 es definir el momento de pago en relación con el momento en que el comprador recibe las mercancías u obtiene el control sobre las mismas, cabe concluir que los documentos a que se refiere esta expresión son todos aquellos que en cada caso dan al comprador la posibilidad de usar o disponer de las mercancías.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Véase SCHLECHTRIEM 83.

<sup>30</sup> Así opinan MASKOW en *Commentary* 428 y SCHLECHTRIEM 82 nota 327.

## E. Condiciones para exigir el pago del precio (arts. 58-3 y 59)

---

El artículo 59 señala que el vendedor no debe cumplir ninguna formalidad, como el requerimiento de pago, para poder exigir el precio. La intención del artículo es, como indica Honnold,<sup>31</sup> aclarar a juristas de sistemas que exigen semejantes formalidades, que éstas no son exigibles en la compraventa internacional.

Si el momento de pago está expreso en el contrato, el vendedor podrá exigir el pago del precio a partir de ese momento. Pero si tal momento no está definido y tiene que determinarse con arreglo a las reglas del artículo 58 arriba examinadas, podrá exigirlo cuando avise al comprador que las mercancías están a su disposición en un lugar determinado (art. 58-1), o cuando le avise que las mercancías han sido despachadas por determinado medio de transporte y a cierto lugar de destino. Estos avisos no son propiamente una formalidad para poder cobrar el precio, sino el medio adecuado para pedir su pago; pero si el vendedor omitiera pedir el pago del precio en estos avisos, podría, no obstante, exigirlo por cualquier otro medio o, incluso, judicialmente, si el comprador hubiera ya recibido las mercancías, pues ese hecho eliminaría toda duda, de acuerdo con las reglas del artículo 58, acerca del momento en que el precio debía pagarse.

Si se pactó el pago del precio en varias exhibiciones, la regla de este artículo indica que el comprador debe cumplir en las fechas previstas, sin necesidad de requerimiento, y que la demora en el cumplimiento de alguna genera inmediatamente intereses moratorios, de conformidad con el artículo 78.

No obstante la regla de ausencia de formalidades para exigir el pago del precio, la *Convención* establece una condición de hecho para poder exigirlo, que es la prevista en el artículo 58-3. Esta disposición señala que el vendedor no puede exigir el pago del precio al comprador si éste no ha tenido “la posibilidad de examinar las mercancías”. Esto constituye una protección importante a favor del comprador. El examen que haga antes de pagar el precio es distinto del que habrá de hacer, con más detenimiento y una vez que ha recibido las mercancías, para cerciorarse de que éstas son conformes con el contrato, tal como lo dispone el artículo 38.<sup>32</sup>

Si el comprador que examina las mercancías encuentra que no son conformes con el contrato puede: recibir las mercancías y ejercer los recursos con que cuenta (reducción proporcional del precio, reparación o sustitución de las mercancías, conforme a los artículos 45 y siguientes); o bien, rechazarlas y resolver el contrato. En este último caso, podría que-

<sup>31</sup> HONNOLD 384.

<sup>32</sup> *Supra* VI 5 C c.

dar obligado, no obstante el rechazo, a tomar posesión de las mercancías para evitar su deterioro o pérdida.<sup>33</sup>

La posibilidad del comprador de examinar las mercancías antes de pagar el precio resulta, de hecho, muy limitada, porque se excluye, según dice el propio artículo, en los contratos en los que las partes hayan pactado modalidades de entrega de las mercancías o de pago del precio, que resultan “incompatibles con esa posibilidad”. Muchas de las formas de pago o entrega utilizadas en compraventas internacionales son incompatibles con ella, tales como el convenio de pago por anticipado, o de pago mediante carta de crédito, u otras formas de pago contra documentos.<sup>34</sup> También los son aquellas en que se conviene que el comprador podrá reexpedir las mercancías en tránsito a favor de un tercero.

El comprador que en semejantes contratos quiera asegurar la posibilidad de examinar las mercancías antes de pagar, puede contratar los servicios de alguna agencia internacional de inspección de bienes, y convenir que el documento de certificación de calidad emitido por tal agencia, es requisito indispensable para que el vendedor pueda recibir el pago del banco o agente intermediario.

### 3. RECIBIR LAS MERCANCÍAS (ARTS. 52 y 60)

---

La obligación del comprador de recibir las mercancías depende de la obligación del vendedor de entregarlas. Por eso, si el vendedor incumple su obligación de entregar, porque entrega mercancías que no son conformes con el contrato, porque entrega con demora excesiva, porque entrega anticipadamente, o porque entrega mayor cantidad que la convenida, el comprador puede rehusar su recepción (art. 52). El contenido, lugar y tiempo de esta obligación del comprador, también se definen en relación con aquella obligación del vendedor.

#### A. Contenido (art. 60)

---

Así como la obligación de pagar el precio comprende realizar actos previos y pagar la cantidad convenida, la obligación de recibir las mercancías comprende también dos conductas: *a*) realizar los actos que posibilitan la entrega (art. 60-a), y *b*) recibir las mercancías (art. 60-b).

<sup>33</sup> *Infra* VII 5.

<sup>34</sup> No se impide la inspección previa de las mercancías en las formas de pago contra documentos que condicionan el pago al arribar las mercancías al lugar de destino.

*a) Realizar actos que posibilitan la entrega (art. 60-a)*

Cuáles sean en concreto estos actos es algo que ha de determinarse caso por caso. El artículo 60 proporciona dos criterios para reconocerlos: que sean actos que posibiliten “la entrega”, y que sean actos que uno pueda esperar “razonablemente” que el comprador realice. Esta última expresión es más amplia que la que tenía el correspondiente artículo de la LUCI (art. 65), que decía que el comprador debía hacer sólo aquellos actos que fueran “necesarios” para la entrega.

Como ejemplos de esos actos pueden mencionarse los siguientes: enviar al vendedor las etiquetas que han de llevar las mercancías, informarle del lugar a donde éstas deben ser enviadas o del medio de transporte por el que debe remitirlas, requerir el envío de las mercancías en un momento determinado, proporcionar al vendedor documentos para la importación de las mercancías, etcétera.

Los actos que ha de realizar el comprador dependen en gran parte del tipo de entrega que se haya convenido, sea de manera expresa, o implícitamente al hacer referencia a alguno de los INCOTERMS. Así, cuando se conviene una compra FOB o FCA, el comprador debe contratar el transporte;<sup>35</sup> pero si es una compra CIF, lo contrata el vendedor<sup>36</sup> y el comprador debe avisar del tiempo de embarque y lugar de destino;<sup>37</sup> en una compra en la que se conviene que el vendedor se haga cargo de los trámites de exportación e importación y que entregue las mercancías en el establecimiento del comprador, como sucede en las compras DDP, el comprador deberá ayudar al vendedor a obtener los permisos o autorizaciones aduanales necesarios para la importación de las mercancías.<sup>38</sup>

Cuando se conviene que el comprador determine, dentro de un plazo, el momento de la entrega haciendo una requisición al vendedor, se discute si hacer tal requisición es parte de la obligación del comprador de entregar las mercancías. Maskow opina<sup>39</sup> que debe entenderse a lo acordado por las partes. Si el convenio fue que si el comprador no requería las mercancías dentro del plazo fijado, el vendedor podía enviarlas, entonces el comprador tiene el derecho de elegir el tiempo de entrega, pero no la obligación de requerir las mercancías; si, en cambio, lo pactado era que el vendedor no las entregara en tanto el comprador no la pidiera, entonces el comprador tiene la obligación de pedir las, ya que ése es un acto que posibilita la entrega.

<sup>35</sup> FOB B3, FCA B3.

<sup>36</sup> CIF A3.

<sup>37</sup> CIF B7.

<sup>38</sup> DDP B2.

<sup>39</sup> *Commentary* 438.

La especificación de las mercancías por parte del comprador, es tratada en la *Convención* por separado (art. 65), dada su importancia, pues la especificación condiciona la entrega.<sup>40</sup>

**b) La recepción de las mercancías (art. 60-b)**

Consiste, según dice textualmente el artículo 60-b, “en hacerse cargo de las mercaderías”. Recibir las mercancías no significa aceptar que sean conformes con el contrato. Por eso, el artículo 86-1, previendo el caso del comprador que recibió las mercancías y luego se dio cuenta de que no eran conformes con el contrato, dice que éste, no obstante que “ha recibido las mercancías”, puede ejercer su “derecho a rechazarlas”. Y también puede suceder, como lo dispone el párrafo segundo del mismo artículo, que el comprador que rechaza las mercancías deba, sin embargo, “tomar posesión de ellas”, es decir, hacerse cargo de ellas o recibirlas, para evitar su deterioro o pérdida.

En mi opinión, no hay ninguna diferencia de sentido jurídico entre recibir las mercancías (arts. 60 y 86-1), hacerse cargo de ellas (art. 60) y tomar posesión de las mismas (art. 86-2). Podría pensarse que recibir las mercancías significa tomar posesión de ellas a nombre propio, a diferencia de la toma de posesión de las mercancías a nombre y cuenta del vendedor del que habla el artículo 86-2. Pero esta diferencia sólo tendría interés para efecto de determinar quién sería el propietario de las mercancías, lo cual es materia no regulada por la *Convención* (art. 4-b). Tampoco sirve para determinar quién corre con los gastos de conservación, pues siempre serán por cuenta del vendedor, tanto si el comprador recibió las mercancías y luego las rechazó, como si sólo tomó posesión de ellas por cuenta del vendedor.

El hacerse cargo de las mercancías puede significar varias conductas, según el tipo de contrato que se haya convenido. Si se convino que el comprador recogería las mercancías en el lugar donde se fabricaron (como en una compraventa EX WORKS), recibir las mercancías significa ir a recogerlas, pagar los gastos de carga y descarga, transportarlas hasta el lugar de destino, y pagar los derechos aduanales (de exportación e importación) correspondientes. Si se convino que el vendedor las entregaría a bordo de una nave en un puerto (como en una compraventa FOB), significa que el comprador debe recogerlas en ese lugar, pagar los gastos de carga y descarga, contratar el transporte, y pagar los derechos aduanales correspondientes. Si se convino que el vendedor las enviaría por un medio de transporte a un determinado lugar (como en una compraventa CIF), significa

<sup>40</sup> *Infra* VII 4.

recogerlas en ese lugar, pagar los gastos de descarga y los derechos aduanales de importación. Si se convino que el vendedor las enviaría hasta el establecimiento del comprador (como en una compraventa DDP), hacerse cargo de las mercancías significa simplemente recibirlas.

Esta obligación también puede implicar que el comprador reciba los documentos representativos de las mercancías, sobre todo cuando compra mercancías en tránsito, que reexpedirá en favor de un tercero.

## **B. Lugar y tiempo de esta obligación (art. 31)**

---

La obligación de recibir las mercancías depende de la obligación del vendedor de entregarlas. Por consiguiente, el lugar y tiempo de recepción de las mercancías, se define en relación con el lugar y tiempo de entrega de las mismas.

### *a) Lugar (art. 31)*

El lugar de entrega se determina, a falta de acuerdo de las partes, conforme a las reglas del artículo 31. Allí se establecen tres supuestos: si el contrato implica el transporte de las mercancías; si el contrato indica que las mercancías han de fabricarse o especificarse en un lugar determinado, o si faltan una y otra determinación.

Si el contrato implica el traslado, puede ser que el medio de transporte lo elijan el comprador o el vendedor. Cuando el medio lo elige el comprador, como en una compraventa FOB o FCA, el lugar de entrega es el del porteador designado por el comprador, y en ese mismo lugar se hace la recepción de las mercancías, por medio del porteador mismo (actuando a nombre del comprador), o de un agente de carga. Si el medio de transporte lo elige el vendedor, como en una compraventa CIF o CIP, el lugar de entrega es el del porteador, pero el comprador cumple su obligación de recibir en el lugar convenido de destino de las mercancías.

Cuando las mercancías han de recogerse en una fábrica o almacén determinados, o en el establecimiento del vendedor (como en la compraventa EX WORKS), el sitio de entrega es también el lugar de recepción de las mercancías.

### *b) Tiempo*

El tiempo de recepción de las mercancías tiene gran importancia práctica, pues de él dependen gastos de almacenaje y conservación de las mercan-

cías, así como el riesgo de su deterioro o pérdida, que es a cargo del comprador si incurre en mora de recibirlas (art. 69-1).

En las compraventas en que el comprador ha de recoger las mercancías en determinado lugar, suele darse al comprador, aunque no lo prevé la *Convención*, un plazo razonable para recogerlas a partir de que recibió el aviso de que estaban a su disposición en ese lugar.

Cuando las mercancías han de ser transportadas por el medio que elige el comprador, el tiempo de entrega coincide con el tiempo de recepción y, ordinariamente, las partes lo determinan, no en el momento de perfeccionar el contrato, sino en un momento posterior; el comprador, por lo común deberá indicar, en un momento oportuno de acuerdo con la fecha de entrega, el medio de transporte. Si las mercancías serán embarcadas en el medio que elija el vendedor, el tiempo de recepción será el tiempo en que lleguen las mercancías a su destino; en estos casos, el vendedor debe avisar con oportunidad la fecha de embarque al comprador, a fin de que éste pueda hacer los preparativos para recogerlas lo más pronto posible y evitar gastos de almacenaje en el lugar de destino.

En caso de entrega anticipada, el comprador puede rehusar la recepción de las mercancías (art. 52-1).

#### 4. ESPECIFICAR LAS MERCANCÍAS (ART. 65)

---

Por regla general, el vendedor tiene el derecho y el deber de especificar las mercancías, lo cual constituye parte importante de su obligación de entregarlas. No puede haber entrega sino de mercancías específicas o, como dice el artículo 32, de mercancías “claramente identificadas”. Pero las partes pueden convenir que el comprador sea el encargado de hacer la especificación. Si así se conviniera y el comprador no la hiciera, el vendedor quedaría imposibilitado de entregar. Podría, incluso, pensarse que en tal caso no hay un contrato de compraventa, ya que no existe una mercancía determinada. Para evitar las discusiones que pudieran surgir a este respecto, los redactores de la *Convención* decidieron establecer un artículo, el 65, que definiera las consecuencias de esa falta de la especificación que debía hacer el comprador.

El artículo, en general, se ocupa de dar al vendedor la posibilidad de especificar él mismo la mercancía, cuando el comprador no lo hace a su debido tiempo. Pero, antes de examinar los requisitos que debe seguir el vendedor para hacer esa especificación alternativa, hace falta considerar las consecuencias más amplias que implica este artículo.

En primer lugar, deja claro, como ya destacaban los *Comentarios de la Secretaría*,<sup>41</sup> que el contrato es obligatorio, y no puede considerarse

<sup>41</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 61 párrafo 42 (= DO 56).

como si estuviera sujeto a una condición suspensiva consistente en la especificación de las mercancías. Esto es importante pues evita el riesgo de dejar la validez del contrato al arbitrio del comprador.

En segundo lugar, debe considerarse si hacer la especificación es un derecho o un deber del comprador. Por una parte, parece un derecho, pues concede al comprador una ventaja, la de elegir las mercancías que debe entregar el vendedor. Pero también aparece como una obligación, si se considera que la especificación es parte del deber del comprador de hacer los actos necesarios para posibilitar la entrega (art. 60-a). En los citados comentarios<sup>42</sup> se dice que puede considerarse, según lo determine el contrato, como un derecho o como una obligación. Knapp<sup>43</sup> critica esa tesis, señalando que tendría consecuencias absurdas el que se viera la especificación nada más como un derecho del comprador, pues contradiría la obligación del comprador de hacer los actos que posibilitan la entrega. Sin embargo, me parece que nada se opone a que las partes puedan convenir que el comprador tenga el derecho de hacer la especificación y que, si no lo ejerciera, pueda el vendedor hacer la especificación y entregar.

La consideración de esta actividad del comprador como una obligación o como un derecho tiene consecuencias prácticas. Si el contrato define que el comprador tiene la obligación de especificar y éste no la cumple, el vendedor podrá reclamar el incumplimiento con los recursos previstos en los artículos 61 a 64 —a eso se refiere la frase del artículo 65-1, que dice que el vendedor puede “sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan”— o hacer la especificación él mismo, conforme al artículo 65. Si se convino que hacer la especificación fuera un derecho del comprador y éste no la hace, el vendedor puede hacerla él mismo, conforme al artículo 65, y entregar las mercancías, pero no podrá reclamar incumplimiento del contrato.

El artículo 65 fija ciertos requisitos para que el vendedor puede hacer la especificación y ésta resulte vinculante para el comprador. El primero es que el comprador no haya hecho la especificación en la fecha convenida o, si no se convino fecha, que no la haya hecho en un plazo razonable, después de haber recibido un requerimiento del vendedor (art. 65-1).

El segundo es que el vendedor haga la especificación “de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas” (art. 65-1 *in fine*). Aquí se presenta un problema de fijación del texto. La versión inglesa de este artículo de la *Convención* dice que el vendedor ha de hacer la especificación de acuerdo con las necesidades del comprador que el vendedor pudiera conocer (*the requirements of the buyer that may be known to him*). Ésta es una regla más exigente que la que contiene la versión española. La

<sup>42</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 61 párrafo 5 (= DO 56).

<sup>43</sup> *Commentary* 481-482.

disparidad se hace más notoria si se considera, como lo hace Knapp,<sup>44</sup> que el antecedente de este artículo era el artículo 67 de la LUCI, que se refería a las necesidades del comprador que el vendedor conocía. Los redactores del *Proyecto CNUDMI*, señala este autor, quisieron que el vendedor actuara con más diligencia al hacer la especificación. Analizando la historia documental de la versión española del artículo 65, se advierte que el *Proyecto CNUDMI*<sup>45</sup> (art. 61) decía “de acuerdo con las necesidades del comprador que puedan serle conocidas al vendedor”; la primera comisión que examinó el texto no recibió ni aprobó ninguna reforma de esas palabras<sup>46</sup> y lo remitió al comité de redacción, el cual cambió el sentido de la frase y presentó a la sesión plenaria una redacción que decía “de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas”, la cual fue aprobada y pasó al artículo vigente.<sup>47</sup> Con este giro introducido por el comité de redacción, vino a resultar que el sentido de la versión española de esta frase del artículo 65 actual es equivalente al del artículo 67 de la LUCI que se pretendía superar y que textualmente decía: “De acuerdo con las necesidades del comprador, en cuanto que éstas resultaren conocidas”. Hay, pues, una contradicción entre la versión inglesa,<sup>48</sup> que se refiere a las necesidades que pudieran ser conocidas, y la versión española, que se refiere a las necesidades que sean conocidas. La contradicción debe resolverse en favor de la primera, que es la que conserva el sentido que tenía el artículo en el *Proyecto CNUDMI*, que no quiso cambiarse ni en los trabajos de la comisión, ni en los de la sesión plenaria.

La exigencia de que el vendedor tome en cuenta las necesidades del comprador, tiende a evitar que el vendedor pueda forzar al comprador a que reciba mercancías que no le son útiles, enviándole, por ejemplo, mercancía que está pasada de moda. En estos casos, en que el vendedor entrega mercancías que él especificó sin tomar en cuenta las necesidades del comprador, éste puede rechazarlas o exigir responsabilidad al vendedor porque no son conformes con el contrato.

El tercer requisito para que la especificación hecha por el vendedor vincule al comprador es que el primero, después de hacerla, informe de ella al comprador y le fije un plazo razonable para que la apruebe o haga una especificación diferente. Si el vendedor omitiera fijar un plazo, se entendería, de acuerdo con los principios de la *Convención*, que el compra-

<sup>44</sup> *Commentary* 476.

<sup>45</sup> *Proyecto CNUDMI* artículo 61 (= DO 12).

<sup>46</sup> *Informe 1a. Comisión* artículo 61 párrafos 1 a 5 (= DO 135).

<sup>47</sup> Véase el documento titulado *Proyectos de artículos de la convención presentados a la conferencia plenaria por la Primera Comisión*, art. 61 (= DO 174).

<sup>48</sup> Y también la versión francesa, que dice *d'après les besoins de l'acheteur dont il peut avoir connaissance*.

dor tiene un plazo razonable para ello.<sup>49</sup> La notificación surte efectos, contrariando la regla general del artículo 27, solamente si el comprador la recibe, lo que significa que el vendedor corre con los riesgos por defectos en la transmisión. Si, pasado el plazo fijado o el plazo razonable, el comprador que recibió la notificación no hace una nueva especificación, se entiende que la acepta o, como dice el texto del artículo (párrafo 2 *in fine*), que “la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante”.

Me parece que esta última expresión tiene un alcance limitado. Significa sólo que el comprador no puede hacer una especificación diferente y que no puede, por consecuencia, rechazar las mercancías diciendo que no son las que él especificó. Pero no significa que el comprador queda privado de su derecho a exigir responsabilidad al vendedor si las mercancías no resultan conformes con el contrato. Por ejemplo, si el vendedor estaba obligado a entregar un millar de vestidos de un cierto estilo y color y de las tallas que el comprador posteriormente especificara; si el comprador no hizo la especificación y el vendedor, cumpliendo todos los requisitos del artículo 65, envió los vestidos en las tallas que el comprador solía pedir, no podrá éste rechazar las mercancías diciendo que él quería otras tallas, pero sí podrá rechazarlas o exigir responsabilidad si los vestidos estuvieran mal cortados o mal teñidos.

## 5. TOMAR MEDIDAS PARA CONSERVAR LAS MERCANCÍAS (ARTS. 86 A 88)

---

Así como el vendedor puede quedar obligado a tomar medidas para la conservación de las mercancías, cuando el riesgo de su pérdida o deterioro corre a cargo del comprador, y siempre y cuando el vendedor tenga el control de las mercancías,<sup>50</sup> también el comprador, en semejantes circunstancias, puede quedar igualmente obligado en beneficio del vendedor. El artículo 86 prevé los casos en que el comprador contrae esta obligación. Los artículos 86 y 87 describen cuál es el contenido de dicha obligación.

### A. Casos en que el comprador contrae esta obligación (art. 86)

---

Se trata de situaciones en las que el comprador tiene prácticamente el control de mercancías que rechaza e intenta devolver al vendedor, quien, si

<sup>49</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 61 párrafo 9 (= DO 56).

<sup>50</sup> *Supra* VI 8.

el rechazo fuera fundado, deberá correr con los riesgos de pérdida y deterioro de las mismas, según lo prescriben los artículos 70 y 82-2-a. Es, pues, la misma situación que causa la responsabilidad semejante del vendedor de tomar medidas para conservar mercancías que están a riesgo del comprador. El fundamento de esta responsabilidad es la buena fe o reciprocidad contractual, que exige que las partes procuren evitarse pérdidas. Se distinguen dos supuestos: *a)* si el comprador ha recibido las mercancías, y *b)* si el comprador no ha recibido las mercancías puestas a su disposición en el lugar de destino.

***a) Si el comprador ha recibido las mercancías (art. 86-1)***

En cuanto el comprador recibe las mercancías, las cuida como cosa propia, pero puede quedar obligado con el vendedor a conservarlas, si pretende devolverlas por no ser conformes con el contrato, sea porque exija mercancías en sustitución, o porque declare resuelto el contrato. En tales casos, “deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación” (art. 86-1).

***b) Si el comprador no ha recibido las mercancías puestas a su disposición en el lugar de destino (art. 86-2)***

Cuando el comprador no ha recibido las mercancías que han sido puestas a su disposición en el “lugar de destino”,<sup>51</sup> puede quedar obligado a tomar medidas conservatorias si, después de haberlas examinado, decide rechazarlas (art. 86-2). Puede ser que las rechace por no ser conformes con el contrato, o porque su arribo excesivamente tardío constituya un incumplimiento esencial.

Como en estos casos el comprador no ha tomado posesión de las mercancías, la obligación de tomar medidas conservatorias depende de que se den ciertas circunstancias que hacen necesario que el comprador “tome posesión de ellas por cuenta del vendedor”. Dichas circunstancias son: i) que las mercancías se hayan puesto a disposición del comprador en el lugar de destino, que ordinariamente será el lugar donde el comprador tiene su establecimiento; no se cumple esta circunstancia en una compraventa FOB o FCA cuando las mercancías se entregan al porteador, ni cuando el comprador rechaza las mercancías antes de que se hayan puesto a su disposición en el lugar de destino, por ejemplo, rechazando los documentos que amparan una venta CIF y negándose a pagar el precio.<sup>52</sup> ii) Que

<sup>51</sup> Véase la diferencia entre lugar de entrega y lugar de destino, *supra* IV 2 C.

<sup>52</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 75 párrafo 4 (= DO 65).

el comprador no tenga que pagar el precio para poder tomar posesión de las mercancías, de modo que si se convino que el transportista las entregara únicamente contra pago del precio, el propio vendedor tendrá que hacerse cargo de la conservación, de acuerdo con lo prevenido en el artículo 85.<sup>53</sup> iii) Que el tomar posesión de las mercancías no cause “inconvenientes ni gastos excesivos”, lo cual deberá juzgarse caso por caso, atendiendo al valor de las mercancías, su naturaleza, la capacidad financiera del comprador, etc. Y, finalmente, iv) que no esté presente en ese lugar el vendedor o alguna persona facultada por él (puede ser el propio transportista), que pueda hacerse cargo de las mercancías.

Una vez que el comprador toma posesión de las mercancías a nombre del vendedor, surge a su cargo la obligación de tomar medidas conservatorias, y su situación jurídica es exactamente igual que la del comprador, arriba analizada, que recibió las mercancías e intenta rechazarlas.

## **B. Contenido de la obligación (arts. 86-1, 87 y 88)**

---

El comprador que se encuentra en las situaciones arriba descritas queda obligado a “adoptar las medidas que sean razonables”, atendidas las circunstancias, para la conservación de las mercancías (art. 86-1). Por medidas razonables cabe entender las que sean adecuadas para preservar las mercancías y que no sean excesivamente caras en relación con el valor de las mismas. El contenido de estas medidas puede ser muy variado, pero en la mayoría de los casos será almacenarlas (art. 87) o venderlas (art. 88).

### *a) Almacenaje de las mercancías (art. 87)*

En muchos casos, la medida razonable será depositar las mercancías en el almacén de un tercero, lo cual podrá hacer el comprador (art. 87) a expensas del vendedor. El depósito de las mercancías en el almacén de un tercero es, como nota Berrera Graf,<sup>54</sup> una alternativa que tiene el comprador, entre otras posibles —como depositarlas en un almacén propio—, para cumplir su obligación. Sólo en casos en que no exista otra medida razonable posible, puede afirmarse que el comprador debe hacer el depósito en el almacén de un tercero.

<sup>53</sup> *Supra* VI 8 A.

<sup>54</sup> *Commentary* 625.

*b) Venta de las mercancías (art. 88)*

En otros casos, la medida razonable para conservar, ya no las mercancías sino su valor,<sup>55</sup> será venderlas. Esto sucede, según contempla el artículo 88-2, si “están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos”. Por “deterioro” cabe entender no sólo la pérdida total (como en los géneros perecederos), sino también la disminución de sus cualidades o de su mero valor comercial;<sup>56</sup> así, la ropa para una temporada o circunstancia específica, podría considerarse de rápido deterioro, no obstante que se puede conservar mucho tiempo sin merma de sus cualidades físicas; o podría considerarse que una cantidad de trigo se deteriora rápidamente porque se avizora o se produce una baja importante de su precio en el mercado. Para determinar si la aplicación de una medida implica gastos “excesivos”, habrá que considerar el valor de la mercancía, la capacidad financiera del vendedor —quien tendrá que pagar los gastos— y el tiempo que duraría tal medida.

En esos casos, la obligación del comprador consiste en “adoptar medidas razonables para venderlas”, lo cual no exige que, efectivamente, venda las mercancías. Podría suceder que el comprador toma las medidas adecuadas y razonables, pero no hay quien compre las mercancías, y éstas se pierden. ¿Tendrá responsabilidad el comprador por la pérdida de esas mercancías? Todo depende de si tomó o no las “medidas razonables” para venderlas, como anunciarlas y ofrecerlas a un precio atractivo.

Además, el comprador deberá comunicar a la otra parte, “en la medida de lo posible”, su intención de vender las mercancías. Hacer esta comunicación es, pues, un deber condicionado por las circunstancias y por el objetivo general del artículo 88-2 —que es evitar el deterioro de las mercancías—. Así, cuando se presenta al comprador alguien que ofrece comprar de inmediato las mercancías perecederas, el comprador puede hacer la venta sin avisar a éste, pues podría perderse la oportunidad de venderlas.

En las ventas de mercancías que no merecen conservarse, el comprador queda desligado de su obligación de pagar el precio originalmente convenido, pero debe entregar el precio cobrado por ellas, una vez hechas las deducciones a que tiene derecho, y que se examinan más abajo. Y así, si el comprador que había convenido pagar un precio de mil dólares al vendedor original, vendió a un tercero las mercancías en 800 dólares, tendrá que devolver lo que quede de ese dinero después de hacer las retenciones a que tiene derecho. Pero si el comprador ya hubiera pagado el precio

<sup>55</sup> En última instancia, con el deber de conservar las mercancías, lo que se intenta es evitar pérdidas a la otra parte y no mantener íntegras las mercancías a cualquier costo.

<sup>56</sup> *Comentarios de la Secretaría* artículo 77 párrafo 6 (= DO 68).

originalmente convenido, entonces tendría que declarar resuelto el contrato para poder retener, del precio cobrado al tercero, la cantidad que él había pagado originalmente, además de las otras cantidades a que tuviera derecho.

### C. Derecho de reembolso y de retención (arts. 86-1 y 88-3)

---

Como la conducta del comprador ha servido para reducir pérdidas al vendedor, es justo que éste corra con los gastos de conservación, y que el comprador tenga una garantía de que le será reembolsada la cantidad que hubiera razonablemente erogado por tal motivo. Las garantías que prevé la *Convención* (retención y venta de las mercancías) dan al comprador, en este punto, una posición predominante, que se justifica por lo mismo que quedó obligado a conservar las mercancías, esto es, por tener la posesión o el control de las mismas.

El derecho de reembolso se hace efectivo: *a)* cuando el vendedor recoge las mercancías, que es el momento en que termina la obligación del comprador de conservarlas, *b)* cuando el comprador vende mercancías percederas, y *c)* cuando el vendedor se demora excesivamente en recogerlas o en pagar los gastos de conservación.

#### *a) Cuando el vendedor recoge las mercancías*

Si el vendedor acepta la devolución de las mercancías que el comprador ha tenido que conservar, el comprador puede exigirle el reembolso de los “gastos razonables que haya realizado”, y negarse a entregarlas en tanto no le sean reembolsados (art. 86-1). El comprador puede hacer esta retención, aun cuando no hubiera pagado el precio de las mercancías.

Además, si el vendedor se demorase “excesivamente” en pagar los gastos de conservación, el comprador tiene derecho a vender las mercancías, avisando con “antelación razonable” a la otra parte (art. 88-1), a fin de cobrarse, con el precio, los gastos “razonables” que hubiera hecho, entregando al vendedor el resto de las mercancías<sup>57</sup> y del precio (art. 88-3). La determinación acerca de si la demora ha sido “excesiva”, de si los gastos fueron “razonables” o de si el aviso fue dado con antelación “razonable”, tendrá que hacerla, caso por caso, el comprador, para decidir si ven-

<sup>57</sup> Aunque la *Convención* no habla de devolver el resto de las mercancías, cabe entender que así debe ser, ya que para recuperar los gastos de almacenaje, ordinariamente será suficiente con vender una parte de las mercancías.

de o no las mercancías, y eventualmente el juez, para decidir si el comprador actuó o no con razón.

***b) Cuando el comprador vende mercancías perecederas***

El comprador tiene derecho a retener, del precio cobrado al tercero, la cantidad equivalente a los gastos razonables que le haya ocasionado la conservación y venta de las mercancías (art. 88-3), y abonar la diferencia a la otra parte. Para que el comprador pueda, además, retener la cantidad que hubiera adelantado como precio, tendría que haber declarado previamente la resolución del contrato. También aquí el comprador decide, a fin de cuantificar la cantidad que retiene, qué son gastos “razonables”, aunque el juez podrá, eventualmente, confirmar o modificar esa decisión.

***c) Cuando el vendedor se demora excesivamente en recogerlas o en pagar los gastos de conservación***

En estos casos, el comprador tiene derecho a vender las mercancías a un tercero, avisando con “antelación razonable” al vendedor, y a retener, del precio cobrado, la cantidad equivalente a los gastos razonables de conservación y venta. El comprador juzga si la demora fue “excesiva”, si el aviso lo dio con “antelación razonable”, o si los gastos fueron “razonables”. Aquí también, como en el caso de venta de cosas que se deterioran, el comprador, después de hacer las deducciones, deberá entregar la diferencia al vendedor, a no ser que haya declarado resuelto el contrato y pueda, así, retener también esa cantidad, en compensación del precio que hubiera pagado anticipadamente.

Este derecho de retención del comprador puede considerarse también como un recurso en caso de incumplimiento del vendedor, ya que es un medio para conseguir que el vendedor acepte la devolución de las mercancías que no fueron conformes con el contrato, o que fueron entregadas con tardanza. Es un medio efectivo, casi como un derecho de prenda que tiene el comprador respecto de las mercancías, que le permite venderlas y cobrarse con el precio. Schlechtriem lo ha llamado un derecho de auto-defensa.<sup>58</sup> Pero el comprador que hace uso de este derecho debe estar seguro de que se han cumplido objetivamente todos los requisitos para ejercerlo, ya que su decisión podrá ser revisada con ulterioridad por un juez, y, de resultar que no fue debidamente tomada, el comprador será responsable de los daños y perjuicios que hubiera causado.

<sup>58</sup> SCHLECHTRIEM 108 le llama “right to a self-help sale”, o derecho a una venta de autodefensa.

## 6. TOMAR MEDIDAS PARA REDUCIR PÉRDIDAS (ART. 77)

---

La *Convención* establece (art. 77) la obligación del comprador,<sup>59</sup> de tomar las medidas razonables, de acuerdo con las circunstancias, para reducir las pérdidas que él pueda sufrir a causa del incumplimiento de alguna de las obligaciones del vendedor. A primera vista, parecería que el citado artículo no establece una obligación a cargo del comprador, sino que tan sólo le da un consejo en su propio interés, el de hacer lo posible por reducir las pérdidas. Sin embargo, se trata de una verdadera obligación, puesto que el vendedor puede exigirle responsabilidad por no haber tomado esas medidas. En efecto, cuando el comprador reclame al vendedor el pago de daños y perjuicios que sean consecuencia del incumplimiento de alguna de sus obligaciones, el vendedor podrá pedir que se reduzca el monto de la indemnización de daños y perjuicios que él deba, si el comprador no tomó medidas adecuadas para reducir, en lo posible, esos daños y perjuicios. Se trata, por consiguiente, de una obligación que es exigible, no por vía de acción, sino por vía de compensación o reconvencción, pero ciertamente exigible.

Debe tenerse en cuenta que la indemnización de daños y perjuicios causados por el incumplimiento de una obligación, puede reclamarse, bien como una acción independiente, bien como una acción concurrente con otro recurso, por ejemplo, con la de exigir el cumplimiento o la resolución del contrato.

### A. Casos en que hay obligación de tomar medidas para reducir pérdidas

---

El artículo 77 dice que existe esta obligación en el caso de que el comprador “invoque el incumplimiento del contrato”. Invocar el incumplimiento significa no sólo demandar ante un juez o árbitro por esa causa, sino también aducirlo ante la otra parte, en cualquier comunicación, como causa para resolver el contrato, para exigir su cumplimiento o el pago de daños y perjuicios. Así, el comprador que avisa al vendedor que no va a recibir las mercancías, o que las mercancías recibidas no son conformes con el contrato y que solicita su reparación o sustitución, está ya invocando ese incumplimiento, y queda obligado a tomar medidas para reducir pérdidas. De acuerdo con esto, la obligación de tomar medidas para reducir las pérdidas surgirá, por regla general, en el momento en que envíe

<sup>59</sup> Obligación que también tiene el vendedor, *supra* VI 9.

una comunicación<sup>60</sup> al vendedor (o a un juez o árbitro) invocando el incumplimiento. Pero, como la *Convención* permite invocar, no sólo el incumplimiento ya demostrado, sino también el “incumplimiento previsible”, esto es, el incumplimiento que puede producirse (art. 71) o que es patente que se producirá (art. 72),<sup>61</sup> cabe concluir que cuando el vendedor invoca un incumplimiento previsible, a partir de ese momento surge la obligación de tomar medidas para reducir pérdidas, y no a partir del momento en que llegue a invocar el incumplimiento ya consumado.<sup>62</sup>

Conviene advertir que esta obligación surge en un supuesto ligeramente diferente del que causa la obligación de tomar medidas para la conservación de las mercancías. Esta última nace cuando el comprador se niega a recibir las mercancías o cuando pretende devolverlas, sea resolviendo el contrato, sea exigiendo la sustitución de las mercancías. En cambio, la obligación de tomar medidas para reducir las pérdidas surge cuando se invoca un incumplimiento.

Este caso puede aclarar la diferencia: el vendedor puso las mercancías a disposición del comprador en un determinado almacén de un tercero, en donde están bien cuidadas. El comprador, advirtiendo que son mercancías completamente diferentes a las que él había pedido, no las recoge, ni paga el precio. El comprador no tiene que tomar medidas para conservar las mercancías, porque éstas se encuentran en poder de un tercero (el almacenador) que actúa por instrucciones del vendedor. Pero si tarda en avisar al vendedor que las mercancías no eran conformes con el contrato, aun cuando el contrato pueda ser resuelto fundadamente por el comprador, porque le dio el aviso dentro del plazo razonable previsto en el artículo 49-2-b-i, el comprador será responsable de los gastos de almacenamiento en exceso que tuvo que pagar el vendedor por no haberle avisado con rapidez.

## B. Contenido de esta obligación

---

La obligación consiste en “tomar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias”, para reducir las pérdidas. Por “pérdidas” deben entenderse los daños y, además, los perjuicios, como lo dice el propio artículo 77.

El comprador debe tomar medidas que “sean razonables, atendidas las circunstancias”. No son razonables las que constituyan una carga ex-

<sup>60</sup> Véase artículo 27.

<sup>61</sup> *Infra* VIII 4.

<sup>62</sup> Coincide con esto KNAPP (*Commentary* 561) al proponer como ejemplo de aplicación del artículo 77 un caso de incumplimiento previsible regido por el artículo 72.

cesiva, en relación con el valor del contrato. El tipo concreto de medidas que deberá tomar dependerá de las circunstancias de cada caso y de la clase de incumplimiento. Cuando se trata del incumplimiento por falta de conformidad de las mercancías, el comprador podrá tomar medidas como éstas: reparar las mercancías él mismo, o proceder a una compra de reemplazo si las mercancías recibidas son de plano inutilizables; si se trata de una demora en la entrega, quizás el comprador pueda adquirir con otro proveedor una parte de las mercancías que necesita de inmediato y así minimizar la pérdida por la demora.

En ciertos casos, quizá la medida adecuada sea resolver el contrato, por ejemplo, si el vendedor avisa al comprador que no podrá fabricar las mercancías que el comprador requiere, éste podría, en principio, exigir el cumplimiento y esperar la entrega de las mercancías o resolver el contrato, y procurar abastecerse de ellas con otro proveedor; esta última alternativa sería una medida razonable que evitaría pérdidas al comprador. Ello no quiere decir, como se aclaró durante la discusión en la conferencia diplomática,<sup>63</sup> que el artículo 77 prive al comprador de su derecho a resolver el contrato, sino simplemente que le hace ver este recurso como más conveniente a sus intereses, que el de exigir el cumplimiento específico del contrato.

### **C. Responsabilidad del comprador por incumplimiento de esta obligación**

---

El comprador que no toma medidas razonables para reducir las pérdidas, es responsable de las pérdidas que pudo haberse evitado tomando esas medidas.

La responsabilidad le es exigible no directamente, sino como reducción del monto de la indemnización por daños y perjuicios que reclame al vendedor que no ha cumplido. Por ejemplo, el vendedor informa al comprador que no podrá entregarle la maquinaria convenida al precio de 50 000 dólares que se había fijado en el contrato, sino sólo al precio de 60 000 dólares. Al momento de recibir esta comunicación, el comprador podía haber adquirido la maquinaria con otro proveedor al precio de 55 000 dólares, pero en vez de resolver el contrato y proceder a una compra de reemplazo, estuvo insistiendo, durante tres meses, para que el vendedor le entregase la maquinaria en el precio convenido. Finalmente, viendo que el vendedor no entregará, el comprador decide resolver el contrato y proceder a una compra de reemplazo al precio de 58 000 dólares.

<sup>63</sup> *Actas resumidas Ia. Comisión* sesión 30 párrafos 60, 62, 64 y 66 (= DO 425).

Cuando el comprador exija al vendedor que le reembolse los 8000 dólares que tuvo que pagar de más por la maquinaria, el vendedor podrá hacer que se rebaje esa suma en 3000, que es el equivalente de la pérdida que el comprador hubiera evitado, de haber procedido rápidamente a una compra de reemplazo al precio de 55 000 dólares.<sup>64</sup>

El espíritu que informa esta disposición es el de fomentar la responsabilidad de los comerciantes por obtener el mayor aprovechamiento posible de las mercancías. Por esto, se sanciona la negligencia del comerciante que no cuida sus intereses, pensando que podrá exigir una indemnización a la parte que no ha cumplido con su obligación. Como no se trata de disminuir la responsabilidad del contratante que no ha cumplido, no deben interpretarse estas disposiciones en un sentido desfavorable al comprador que ha hecho lo razonable por reducir las pérdidas. Así, en el caso mencionado de un comprador que requiere mercancías con características muy especiales, que difícilmente podría fabricar otro vendedor, no cabe afirmar que no cumple su obligación de reducir pérdidas si insiste en que el vendedor las fabrique cuando éste ha declarado que no lo hará.

<sup>64</sup> Véase un caso semejante en *Comentarios de la Secretaría* artículo 73 párrafo 4 (= DO 67).