

LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR EN EL DERECHO POSITIVO MEXICANO Y EN LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS. ESTUDIO COMPARATIVO

SUMARIO: *Preámbulo. 1. Obligaciones del vendedor. 2. Entrega de la cosa. 3. Formas de entrega. 4. Lugar de entrega. 5. Época de entrega. 6. Cosa que ha de entregarse. 7. Garantías que debe prestar el vendedor. 8. Conservación de la cosa. 9. Entrega de documentos. 10. Transferir la propiedad.*

Preámbulo

Aunque parezca cuestión de Perogrullo creo que cabe plantearse la siguiente interrogante: ¿a qué obliga el contrato por parte de quienes lo celebran?

Tanto la presente Convención (artículo 30 en relación con los artículos 4, 6, 8, 9 y 18) cuyo estudio aquí nos ocupa, como los Códigos Civil (C. c.) (artículo 1832 en relación con los artículos 1833, 1795, f. IV, y 1796) y de Comercio (C. de c.) (artículo 78 en relación con los artículos 79, 81, 371-373) mexicanos, reglamentan que los contratantes están obligados a cumplir no sólo con lo expresamente pactado —*pacta sunt servanda*— sino también conforme a la buena fe, al uso o a la ley que rija dichos actos.¹ Principio fundamental, pues, el de la obligatoriedad del contrato.

Por ello es que en el transcurso de esta charla nos habremos de referir a dichos ordenamientos.

Hablemos entonces, hasta donde vuestra benevolencia nos lo permita, de las obligaciones del vendedor, en la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y en el derecho positivo mexicano, con la intención de señalar al paralelismo que existe entre esos ordenamientos.

He querido abordar esta temática haciendo alusión primeramente al contrato de compraventa civil, ya que éste sirvió de cimiento para regular la compraventa mercantil.

En principio, todo contrato es susceptible de ser civil en unas ocasiones, mercantil en otras, y mixto a veces; esto es, civil y mercantil a un tiempo.

Aún más, basta que observemos que las reglas particulares de un contrato,

¹ Gutiérrez y González, *Derecho de las obligaciones*, Puebla, Edit. Cajica, 1961, p. 287.

sobre todo el de compraventa, no son dobles: civiles unas y mercantiles otras; sino que son reglas uniformes. Esto significa, pues, que las obligaciones del derecho mercantil son las del derecho civil, salvo reglas específicas para típicos contratos mercantiles. El artículo 2º, en relación con el 81 del C. de c. mexicano, señala por ejemplo que: "A falta de disposiciones de este Código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común".

Poco a poco hemos venido constatando la unidad de reglamentación y de ello son una muestra palpable el C. de c. uniforme de Estados Unidos; el C. c. suizo; el C. c. italiano o Código de las obligaciones con 5 partes, de las cuales las 3 últimas se refieren a la materia comercial; y esta Convención, cuyo artículo 1º, inciso 3, regula las compraventas sin tener en cuenta el carácter mercantil o civil de las partes y de los contratos.

Al respecto, parece conveniente que las reglas mercantiles se extiendan a las operaciones civiles, ya que aquéllas responden más adecuadamente a los imperativos de seguridad y rapidez que son comunes hoy en día a todas las transacciones.

Por lo pronto, el derecho civil es el que engloba las reglas generales y específicas aplicables a cada uno de los contratos.²

Dos son las obligaciones fundamentales del contrato de compraventa: la entrega de la cosa y el pago de su precio (artículo 2249 C. c.).

Normalmente en la compraventa la entrega de la cosa conduce a obtener la propiedad de la misma (causa de la obligación contractual). Ésta es la nota característica de la compraventa frente a aquellos contratos en los que se hace también la entrega de la cosa; *e.g.* depósito.

Ahora bien, de sobra es conocido que para conseguir la propiedad de una cosa en el contrato de compraventa existen dos sistemas: el sistema de la venta traslativa y el sistema de la venta obligacional.³

El primero de ellos conocido también como transmisión —*solo consensu*— requiere, para obtener dicho efecto, la sola manifestación del consentimiento por los contratantes. He aquí un contrato perfecto.

El derecho positivo mexicano (artículos 373 del C. de c. 1796 y 2248 C. c.), a semejanza del C. c. francés (artículo 1583) y del C. c. italiano (artículo 1470), se encuadra bajo este régimen jurídico.

Antes de la codificación en nuestro país regía al principio de la ley del Ordenamiento de Alcalá: "Todo pacto que es conforme a derecho produce obligación siempre que conste la voluntad de obligarse sin que se pueda alegar que no hubo solemnidad, porque ninguna se necesita."⁴

² Mazeaud, *Lecciones de derecho civil*, Buenos Aires, III a pte., vol. III, trad. Alcalá Zamora y Castillo, I., EJE, 1974, p. 9.

³ Garrigues, "Estudios sobre el contrato de compraventa mercantil", *Rev. de Derecho Mercantil*, Madrid, vol. XXX, núm. 78, octubre-diciembre, 1960, p. 267.

⁴ Borja Soriano, *Teoría general de las obligaciones*, México, 5a. ed. Porrúa, vol. I, 1966, p. 217.

Por primeras providencias, el mutuo consenso es imprescindible (principio de la autonomía de la voluntad); sin embargo, es bastante al margen de toda formalidad (principio del consensualismo *solus consensus obligat*;⁵ o *ex consensu advenit vinculum*).

La compraventa es un contrato consensual, perfecto por la sola conmutación de los consentimientos; ello asegura la celeridad de las transacciones, mas no posibilita la interpretación del contrato, ni su prueba, ni su conocimiento por los terceros.⁶

La eliminación de las solemnidades y la supresión de la entrega de la cosa y del precio —aspecto éste considerado por los artículos 1832 del C. c.; 78 del C. de c. mexicanos y los artículos 11 y 12 de la Convención— permiten la fluidez de los negocios.

De ese modo, por una parte, la compraventa resulta ser el contrato de todos los instantes, las compras normales no serían posibles si se hiciera imprescindible la redacción de un documento para cada una de ellas. Y por otra parte, el comercio al mayoreo requiere que una misma mercancía pueda venderse y revenderse sin que deba entregarse a comprador alguno, ya porque se guarde en el almacén o depósito, ya porque se encuentre en el trayecto de un transporte.⁷

El otro sistema denominado “de la venta obligacional”, precisa de un segundo acto que demanda la entrega material de la cosa vendida al comprador.

Representa este método una exacta aplicación de la teoría del título (contrato) y del modo (tradicción —*traditio*—) configurado por los exégetas medievales sobre el famoso texto del Código justiniano: *traditionibus et usucapionibus, non nudis pactis, dominia transferuntur*.⁸

Los derechos germánico, austriaco y español asimilaron este tratamiento jurídico.

Este segundo sistema a su vez se bifurca, ya sea que la obligación del vendedor se limite a entregar la cosa al comprador y a procurar a éste la quieta y pacífica posesión de dicha cosa —*venditorem hactenus teneri, ut rem emptori habere liceat, non ut eius faciat*—; fórmula ésta seguida por el derecho español (artículos 1416 C.c. y 609 C. de c.); o bien aquélla del C.c. germánico (artículo 433), que además de entregar la cosa, se impone al vendedor la obligación de proporcionar al comprador la propiedad de la cosa vendida —*ut daret rem in proprietatem*.⁹

Obviamente, el sistema de transmisión —*solo consensu*— resulta inacabado

⁵ Mazeaud, *op. cit.*, p. 24.

⁶ *Id.*, p. 26.

⁷ Mazeaud, *ibid.*, p. 40.

⁸ De Muller y de Abad, José Ma., “Sale of Goods Act 1893”, *Cuadernos de Derecho Angloamericano*, Barcelona, núm. 6 enero-junio, 1956, p. 58.

⁹ Garrigues, *op. cit.*, p. 287.

ya que la mayoría de las veces la imposibilidad de dicha transferencia simultánea al contrato conlleva la nulidad de éste. Luego entonces, este método es disfuncional al tráfico mercantil, sobre todo internacional, puesto que la mayoría de las ventas se refieren a cosas genéricas en las que el traspaso de la propiedad se posibilita únicamente después de haber particularizado al objeto.¹⁰

En rigor, la distinción entre los dos sistemas antes mencionados no es radical ni podría serlo, pues toda compraventa pretende la transferencia de la propiedad al comprador, ya que el sistema que no obliga a transferir la propiedad sí impone al vendedor la obligación de proteger al comprador de todo ataque de un tercero que tienda a privarle de la cosa comprada; es esto la garantía para el caso de evicción, o de vencimiento en juicio por tercero.¹¹

Sin embargo, es factible dar otro enfoque al asunto, si hacemos abstracción de que de la entrega de la cosa dependa o no la transferencia. Precisamente es este el criterio que asume la Convención.¹²

Como habremos podido constatar, el espíritu de las obligaciones ha sido hondamente reformado en el transcurso de una evolución que el historiógrafo sigue sin esfuerzo desde el derecho romano arcaico hasta nuestros días.

La técnica obligacional misma ha sufrido sólo transformaciones insustanciales, no obstante la evolución experimentada por la libertad contractual, la fuerza del vínculo obligatorio y las exigencias del tráfico. Lo intrínseco de la construcción romana ha pasado, pues, a la codificación civil occidental.

Dicha técnica, al infiltrarse en los sistemas jurídicos de Occidente, permite pensar en la unificación supranacional del derecho de las obligaciones.¹³

Por lo demás, respecto a la transmisión de la propiedad, la Convención no contempla este punto al decir categóricamente en el artículo 4º "...salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular; b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas".

Adviértase entonces que la diversidad de criterios establecidos por las legislaciones internas de los países en materia de transmisión de propiedad han suscitado tan serias dificultades a una respuesta unitaria, que los intentos de reglamentación internacional de la compraventa se han quedado en eso, en meros proyectos. Por ello, se ha soslayado el problema dejando su regulación a las legislaciones nacionales¹⁴ o a lo pactado por las partes.

Seguramente, como en alguna ocasión mencionaba Barrera Graf: "en nin-

¹⁰ *Id.*, p. 288.

¹¹ Garrigues, *La entrega de la cosa según la ley uniforme sobre la venta internacional de objetos muebles corporales*, vol. XLII, núm. 101, Madrid, julio-septiembre, 1966, p. 9.

¹² *Id.*

¹³ Mazeaud, *op. cit.*, pte. II, vol. I, p. 47.

¹⁴ Menéndez, *La venta CIF*, Madrid, Edit. Revista de Derecho Privado, 1955, p. 93.

guna otra materia y en ninguna otra institución jurídica de aplicación universal, son mayores los problemas y más divergentes las soluciones.¹⁵

Las razones antedichas explican que no se reglamente el contrato de compraventa en su integridad sino sólo porciones del convenio, aisladamente consideradas, como son, entre otras, las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, el tópico más relevante desde el punto de vista del mercado internacional.¹⁶

1. Obligaciones del vendedor

En el capítulo II de la presente Convención se establecen como obligaciones fundamentales del vendedor:

1. La entrega de la cosa.
2. La dación de los documentos relativos.
3. La transmisión de la propiedad (que en caso de contravenir exige al vendedor el saneamiento) (artículo 30); y como obligaciones esporádicas las de consertar el transporte y/o seguro (artículo 32₂ y 3₁), entre otras cosas.

Existen prevenciones comunes para ambas partes contratantes, *e.g.* la responsabilidad de quien invoca el incumplimiento de realizar medidas razonables para aminorar la pérdida experimentada (artículo 77); el deber de vigilar las mercancías objeto del contrato, en los casos en que el comprador se demora en su recepción (artículo 85 en relación con el 87), o cuando intente rechazarla (artículo 86); y la obligación de enajenarla a terceros si eso es posible y pelagra su conservación.

Los capítulos II, III y V, al regular, respectivamente, las obligaciones del vendedor y del comprador, indican los recursos de cada parte, para el caso de incumplimiento de las obligaciones de la contraparte.

Mientras que en el derecho positivo mexicano diversas son las legislaciones que se refieren a las obligaciones del vendedor.

En primer lugar, el Código de Comercio determina las obligaciones del vendedor en forma no expresa e indirecta en los artículos 375-379 y 382-384.¹⁷

Seguidamente el Código Civil prescribe tres obligaciones fundamentales para el vendedor: entregar la cosa, garantizar su calidad y prestar la evicción

¹⁵ Barrera Graf, "Las compraventas internacionales de mercaderías", *Revista de Derecho Notarial*, México, año XX, núm. 63, junio 1976, p. 35.

¹⁶ *Id.*

¹⁷ Barrera Graf, *La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio comparativo*, núm. 3 a); ponencia presentada por el autor al Coloquio Internacional de Derecho mercantil, verificado en la ciudad de México del 28 al 31 de julio de 1981.

(artículo 2283); y otras tantas corolario de aquellas que pueden modificarse mediante pactos específicos y en ocasiones hasta suprimirse. Por ejemplo: la obligación de custodiar la cosa (artículos 2284 *in fine* y 2292), la de transferir la propiedad cuando se convenga diferir la transmisión en las compraventas especiales (artículos 2312, 2310); la garantía del hecho personal (artículo 1796),¹⁸ etcétera.

Respecto a las compraventas marítimas, la Ley de Navegación y Comercio Marítimos (LNCM) añade a las 3 fundamentales del C.c., la obligación por parte del vendedor de entregar todos los documentos establecidos en el contrato y los títulos representativos de las mercaderías (*bill of lading*) así como la de asegurar y contratar el flete (artículos 210, 216 y 217).

Por último, la Ley de Protección al Consumidor dispone un conjunto de obligaciones de publicidad y de garantía por cuenta del vendedor, encaminadas a proteger los intereses de los consumidores (artículos 5º y s. y 11 y s.) respecto a las operaciones que dicha ley reglamenta, es decir, actividades de producción, distribución o comercialización de bienes o prestación de servicios a los mismos consumidores.¹⁹

Antes de que entremos a examinar las obligaciones fundamentales, queremos insistir en que la transferencia de la propiedad en la Convención no se establece como un efecto real del contrato, es decir, translativo del dominio, por el solo consentimiento, sino como efecto obligatorio, esto es, como una de las obligaciones del vendedor. Ahora bien, esto no pugna con el derecho positivo mexicano si agregamos a las obligaciones que enumera el artículo 2283 del C.c., lo que prescribe el artículo 2248, o sea, la transferencia de la propiedad de la cosa con sentido obligacional que no consensual. De ese modo, la venta de cosa ajena sería factible si el vendedor se obliga a adquirirla con posterioridad; y transferir hasta entonces la propiedad al comprador (artículos 2270 y 2271 C.c.).²⁰

2. Entrega de la cosa

Por lo que a la entrega de la cosa se refiere, la Convención regula precisa, metódica y detalladamente la cosa que ha de entregarse, el lugar, el tiempo y la forma de la entrega misma. Lo cual no sucede con la legislación mexicana, ya que resulta inacabada y asistemática, sobre todo si se le toma en cuenta para las transacciones de carácter internacional.²¹

Pero, para hablar de la entrega de la cosa como obligación del vendedor,

¹⁸ Sánchez Medal, R., *De los contratos civiles*, 2ª ed., México, Porrúa, 1973, p. 145.

¹⁹ Barrera Graf, *La Convención de Viena...*, núm. 3 a).

²⁰ *Id.*, núm. 3 ch).

²¹ *Ibid.*, núm. 3ch).

es indispensable que precisemos lo que habremos de entender al emplear tal dicción.

De acuerdo con el principio sinalagmático genético de las obligaciones, principio de la bilateralidad funcional o de la concomitancia de las partes: cumplir con la entrega de la cosa, como acto inicial para ejecutar el contrato, implica la observancia de pagar el precio.

En otras palabras, la ejecución de la entrega por el vendedor exige el pago inmediato del precio por el comprador (artículo 2286 C.c.). Si dentro del mecanismo sinalagmático del contrato, tanto la entrega como el pago del precio son igualmente valiosos, en la realidad la obligación de entregar sobresale como la obligación más compleja y más relevante que requiere, por tanto, de una regulación más minuciosa. El precio en dinero no ofrece dificultades. La cosa sí las proporciona. Debe ser acorde al contrato, no debe tener defectos que impidan dedicarla al uso que se destina. De aquí que tenga gran trascendencia precisar, en la Convención, la noción de entrega de la cosa.²²

Ahora bien, la entrega como obligación a cargo de una de las partes y como acto de ejecución de un contrato ya perfecto, constituye un acto substancialmente bilateral de entrega y de recepción que recae sobre los dos contratantes: de entrega respecto al vendedor, de recepción respecto al comprador. Esto indica que para que haya entrega en la compraventa se necesita la colaboración del comprador. Es decir, la voluntad del comprador de recibir la cosa concurre a la aquiescencia del vendedor de entregar dicha cosa²³ (artículos 53, 54, 60, 62 y 64, inciso *b*, de la Ley uniforme; 375 y 383 del C. de c; y 2292 del C.c. mexicanos).

Por otra parte, el derecho comercial, al captar cabalmente la realidad del tráfico de las mercaderías, exigió para cumplir con la obligación de entregar la cosa, que el vendedor tuviera la mercancía a disposición del comprador y no que la pusiese en poder y posesión del mismo.

Este criterio, que ya había sido plasmado en el artículo 339 del C. de c. español de 1885:

La venta está consumada por parte del vendedor en cuanto éste pone la mercancía *a disposición* del comprador y por ello empieza desde dicho momento para éste, la obligación de pagar el precio; obligación que no tendría sentido si el vendedor no hubiera cumplido por su parte su obligación fundamental, consistente en la entrega de la mercancía (*cf.* Artículo 379 C. de c. mexicano);

es el que inspira al Proyecto de Ley uniforme sobre compraventa internacional de mercaderías de 1939, en cuyo artículo 17 se estimaba ejecutada la obligación de entrega una vez que el vendedor hubiese llevado al cabo todos los

²² Garrigues, *La entrega . . .*, p. 9.

²³ *Id.*, p. 10.

actos que le correspondían so pretexto de transmitir la cosa al comprador o a otra persona habilitada a recibirla para él. Mas ésta, que parecía una magnífica fórmula, no apareció ya en el Proyecto de 1956. Una nueva fórmula vino a ocupar su lugar y ella posteriormente fue incluida en el texto definitivo de la Convención de La Haya de 1964, cuyos artículos 18 y 19 expresaban: "El vendedor se obliga a realizar *la entrega*... La entrega consiste en la *dación de una cosa conforme al contrato*". ("Le vendeur s'oblige à effectuer la délivrance... La délivrance consiste dans la remise d'une chose conforme au contrat".) Esta conformidad entre la cosa y el contrato constituyó, en opinión de los entendidos, no sólo la mayor originalidad de aquella Ley uniforme, sino también el avance más importante que se ha logrado en la teoría del derecho de compraventa, y la simplificación de los intrincados sistemas legislativos de las distintas naciones.²⁴

La fórmula suplente, al parecer simple, clara e innovadora, no fue satisfactoria, pues provocó no sólo problemas semánticos —ya que se definía a la entrega como dación, expresión que resultaba sinónima y tautológica— sino también contradicciones con el sistema de la Ley uniforme, entonces vigente. Sin embargo, en el texto de la actual Convención, nuevamente reformado, la antigua pauta ha sido retomada para consagrarse en sus artículos 31 a), b) y c); 32, 1); 67, 1) y 68. También encontramos moldeado este principio en los Códigos de Comercio y Civil mexicanos.

Así pues, entendida la entrega de la cosa como una obligación específica del vendedor, distinta de la transmisión de dominio, ella consiste en "la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer de hecho de la cosa, como su dueño", sin jugar rol alguno en la perfección del contrato.²⁵

En otras palabras, la obligación de la entrega estriba "en dejar la cosa vendida a disposición del comprador, para que éste la reciba". De este modo, la entrega ni transfiere la propiedad ni la posesión, sino sólo la tenencia de la cosa vendida.²⁶

Este principio, además de armonizar con las exigencias del tráfico internacional, está acorde con el articulado de la Convención, específicamente con aquellos artículos que se refieren a las obligaciones del comprador, a la venta de expedición y a la transmisión de los riesgos.

Describamos brevemente cómo acontece esto. En efecto, las compraventas internacionales se distinguen por su enorme complicación en las obligaciones de los contratantes y, sobre todo, por el hecho de que las partes no están en un mismo local, sino que normalmente se hallan separadas por una considerable distancia. En este supuesto, el comprador no se posesiona de la cosa en el

²⁴ *Ibid.*, pp. 11-14.

²⁵ Rodríguez Rodríguez, *Derecho mercantil*, 11ª ed., México, Porrúa, 1974, p. 10.

²⁶ Mazeaud, *op. cit.*, pte. III, vol. II, p. 235.

momento mismo de perfeccionarse el contrato, sino al terminar un lapso, en el que el vendedor ha de complementar operaciones varias y realizar lo necesario para que la cosa sea puesta a disposición del comprador, cuyo asentimiento es definitivo para el cabal desempeño de la operación de entrega. Por este motivo hay que reconocer que muy a menudo el vendedor satisface sus obligaciones sólo por el hecho de poner la cosa vendida a disposición del comprador. La entrega material —como ya hemos mencionado— no depende únicamente de la voluntad del vendedor, sino también de la del comprador, puesto que si éste no desea tomar a su cargo la mercadería, la transferencia real de la posesión no se efectuará, hecho del que el vendedor no sería responsable. Luego entonces, para que el vendedor cumpla con el contrato, es suficiente que aquél tenga la mercancía lista para entregarla al comprador, de modo que este último pueda retirarla.²⁷

Por lo que al articulado de la Convención atañe, leemos efectivamente en el artículo 53 que es obligación del comprador pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención. Recibir las mercancías conforme a la presente Convención significa la obligación del comprador de realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega y hacerse cargo de las mercaderías (artículo 60 de la Convención). Se advierte claramente aquí el reconocimiento a la naturaleza bilateral de la entrega como corolario de dos actividades concomitantes: la del vendedor consistente en poner la cosa a disposición del comprador; y la de éste en hacer por su parte lo necesario para que la entrega sea factible.

Por lo demás, siempre que el comprador y el vendedor tengan su domicilio o establecimiento comercial en la misma plaza, la entrega y la recepción pueden considerarse como dos actos en uno, y lo mismo da que las mercaderías se reciban en los locales del vendedor o que se trasladen a los del comprador. La incógnita se plantea cuando el comprador quiere aceptar la cosa en plaza diversa de la del vendedor. Se hace necesario entonces trasladar la mercancía y consecuentemente surge el problema en relación a cuál es el momento en que se considera efectuada la entrega y cuál el de la recepción por el comprador.

Planteadas así las cosas, recordemos que lo peculiar de la venta con expedición radica en que la entrega de la mercancía se tiene por hecha en el momento de consignarla al porteador y no en el arribo de la mercancía al lugar de destino. En este tipo de contrato interviene, a causa del contrato de transporte, una tercera persona: el porteador, quien recibe la mercancía de manos del vendedor para entregarla al comprador en el sitio que éste haya designado. En este caso, el porteador no representa ni al vendedor ni al comprador. Aquí la obligación de entregar del vendedor, consiste en una obligación

²⁷ Garrigues, *La entrega . . .*, p. 13.

de enviar la mercancía, ya que una vez que se entrega ésta al porteador, la obligación del vendedor está satisfecha, ello se infiere del artículo 31, *a*, de la Convención. Pero adviértase que en este supuesto no existe verdadera entrega al comprador hasta en tanto éste no haga posesión de la cosa comprada o de los documentos que la representen. Si con dar la mercancía al porteador hubiese verdadera entrega, sería difícil entender, en el ámbito del contrato de compraventa, qué significado tendría entonces la expedición al comprador de los documentos representativos de la mercancía como normalmente sucede en las ventas con expedición. En tal hipótesis habría que pensar que se entrega la mercancía dos veces, primero al través de la consignación al comprador y segundo con el envío de los documentos.²⁸

En la venta con expedición antes que las mercaderías pasen realmente a posesión del comprador podrá manifestarse que el vendedor ha realizado todo cuanto está a su alcance para que la entrega se efectúe poniendo la mercancía en manos del porteador, pero no puede expresarse que la entrega se haya consumado, ya que para ello se necesitaría considerar al porteador como representante del destinatario o bien que el vendedor remitente haya transmitido al destinatario el conocimiento de embarque. Únicamente en estos supuestos podrá decirse que la posesión ha pasado al comprador. Así pues, en el concepto de “puesta a disposición” —característica de la compraventa mercantil— se encuentra la respuesta al problema planteado. La entrega al porteador exonerada de su obligación al vendedor porque pone a disposición la mercancía y no porque se trate de una entrega material. Dicha puesta a disposición se concreta una vez que el vendedor consigna la mercancía al porteador y remite al comprador los títulos de transporte, los cuales facultan a éste para disponer jurídicamente de la mercancía. En todo caso, la entrega, como efectivo paso de posesión, se produce dentro del contrato de transporte y es el presupuesto para el válido envío de los documentos representativos de las mercancías. Por el contrario, en la compraventa lo que se produce es una sencilla puesta a disposición equivalente jurídicamente a la entrega. El comprador no recibe verdaderamente las mercancías sino hasta que toma posesión de ellas directamente o mediante los documentos que las representan.²⁹

Fijemos ahora nuestra atención sobre el texto del artículo 71, incisos 1 y 2 de la Convención, el cual nos muestra la precisión de la definición descrita por el artículo 31, inciso *a*. Dice aquel artículo:

Inciso 1. Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

²⁸ *Ibid.*, p. 17.

²⁹ *Ibid.*, pp. 17 y 18.

- a) Un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
 - b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.
- 2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

No olvidemos que conforme al artículo 31, inciso *a*, de la Convención, en el supuesto de que el contrato implique un transporte de las mercaderías, la entrega se lleva al cabo por la transferencia de las mismas al porteador.

Mas he aquí que de conformidad con el artículo 71, incisos 1 y 2, si el vendedor ya hubiere enviado las mercancías antes de que se entere de que la situación económica del comprador no permitirá a éste la satisfacción de sus obligaciones, aquél podrá oponerse a que las mercaderías "sean puestas en poder del comprador".

Ahora bien, ¿cómo puede suceder que el vendedor tenga la posibilidad de oponerse a dicha entrega al comprador supuesto de que en la venta con expedición la entrega se ha efectuado ya en el momento de la transferencia de las mercancías al porteador?

¿Estaremos en presencia de dos entregas, una al porteador y otra al comprador mediante aquél?

Este acertijo se disipa al considerar que la única entrega cierta es aquella que consiste en la toma de posesión de la cosa por el comprador, mientras que, por parte del vendedor, no existe entrega alguna, sino sencillamente una puesta a disposición del comprador en el instante mismo en que éste deposita las cosas en manos del porteador. Solamente admitiendo esta tesis resulta lógico el derecho de oponerse a que la puesta a disposición se convierta en entrega por transferencia de la posesión de las mercancías al comprador. Lo relevante en este caso es que con la puesta a disposición el vendedor satisface su obligación y el riesgo de la mercancía es a cargo del comprador.³⁰

Tema este último que ya fue abordado brillantemente el día de ayer.

3. *Formas de entrega*

En el derecho positivo mexicano se establecen dos tipos de entrega: real y aparente.

La primera consiste en la tradición material de la cosa vendida o la dación del título si se trata de un derecho; la segunda cuando aun sin entregarse

³⁰ *Id.*, pp. 18 y 19.

materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador o cuando el comprador "acepte que la cosa vendida queda a su disposición" (artículos 2284 y 2859 del C.c., y 378 del C. de c.). Por lo que respecta a las compraventas marítimas la LNCM añade que por convenio o por usos, el vendedor puede entregar la cosa mediante la transmisión de títulos representativos, para lo cual es suficiente el endoso o la tradición de éstos (artículo 210 en relación con los artículos 172, 173, 179 y 182).

La Convención, aunque no se refiere expresamente a estas formas, sí las reconoce de alguna manera en los artículos 31, inciso *a* y 34.

4. Lugar de entrega

El cumplimiento de una obligación presupone la satisfacción total del interés del acreedor, la cabal realización de la prestación convenida. De esta forma el cumplimiento se halla subordinado a la perfecta ejecución de determinados requisitos que la doctrina cataloga en requisitos subjetivos, objetivos y aquellos que se refieren a la forma de determinar el lugar de cumplimiento de la prestación. Así pues, el cumplimiento lleva implícito el lugar donde se ejecutará.³¹

En el ámbito comercial, el lugar de cumplimiento adquiere una peculiar relevancia, puesto que en gran parte de casos el lugar de entrega es determinante del contrato de compraventa de las mercaderías a revender en ese preciso lugar, ocasionando su incumplimiento la probabilidad de pérdida de la oportunidad del mercado.³²

En la Convención el lugar de entrega será regularmente el establecimiento que el vendedor tenga al momento de verificar el contrato (artículo 31, inciso *c*) (principio de la deuda buscadera —*holdschuld*—); excepcionalmente es el lugar que se indique en el contrato (artículo 30); o al porteador, cuando la venta implique el transporte de las mercaderías (artículo 31, inciso *a*) (principio de la deuda obligada a expedir la cosa debida —*versendunschuld schickschuld*); o bien en el lugar en que las mercancías se encuentren, cuando se trate de una mercancía cierta o indeterminada, o de un género o de una cosa que haya de elaborarse en el futuro (artículo 31, inciso *b*).³³

Tocante a este punto, la práctica comercial internacional ha establecido, a base de usos, principios regularmente observados que la Reglamentación uniforme Internacional ha recogido sin consagrarlos específicamente (artículos

³¹ Puente Muñoz, "El lugar de cumplimiento de la obligación, en especial en la esfera de la compraventa civil y mercantil", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Madrid, año 467, julio-agosto 1968, p. 911.

³² *Id.*, p. 913.

³³ Barrera Graf, *La Convención...*, núm. 3 *a'*).

7, 9 y 30), por ejemplo en las compraventas marítimas internacionales, reglamentadas de acuerdo a los *incoterms* (1953) en que la entrega se tiene por hecha si las mercaderías son colocadas a bordo del buque y se envían los documentos necesarios para recogerla, ya se trate de la venta FOB, CIF o CF; o a lo largo del buque si la venta es FAS.

A su vez, la legislación mercantil mexicana señala que el lugar de entrega será el lugar convenido en el contrato, o en caso contrario en el sitio que de acuerdo a la naturaleza del negocio o a la intención de las partes deba considerarse conveniente al efecto por el consentimiento de aquéllas por arbitrio judicial (artículo 86 del C. de c.); precepto más bien oscuro que esclarecedor.

Por lo que respecta a las compraventas marítimas, la LNCM recoge también las normas comerciales de carácter internacional, los ya mencionados *incoterms* respecto a las ventas FOB (artículo 213); FAS (artículo 215); CIF y CF (artículos 217 f. I y 218).

En el Código Civil mexicano encontramos dos criterios distintos: el primer precepto constituye la regla general en materia de pago y cumplimiento de obligaciones, y ordena que tal hecho se lleve a cabo en el domicilio del deudor (*favor debitoris*) salvo que “lo contrario se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la Ley” (artículo 2082). El segundo principio es la única norma aplicable específicamente a la compraventa y determina que la entrega de la cosa se efectúe en el lugar pactado y, si no hubiere tal, se realizará en el lugar en que se hallaba la cosa al momento de su venta (artículo 2291). Somos del parecer que debe predominar la norma específica sobre el precepto general, puesto que aquélla es la que se refiere al contrato de compraventa.³⁴

5. Época de entrega

En cuanto al momento en que las mercancías han de entregarse, la Convención determina que éste sea el convenido por las partes; en todo caso si el plazo no se fija, la entrega debe realizarse dentro de un plazo razonable a partir de la verificación del contrato (artículo 33).

El Código de Comercio mexicano prescribe como regla general de los contratos mercantiles, al igual que la Convención, que se respete lo pactado por los contratantes (artículo 85, fracción I) y que las obligaciones que no tuviesen periodo determinado “serán exigibles a los diez días después de contraídas, si sólo produjesen acción ordinaria, y al día inmediato si llevaren aparejada ejecución” (artículo 83), y más adelante, ya particularmente en el caso de la compraventa, este mismo ordenamiento declara que si se ha establecido un tiempo para la entrega, dentro de él deberá hacerse, ya que si se efectúa des-

³⁴ *Id.*, núm. 3 b').

pués de transcurrido ese lapso, el comprador podría no aceptar las mercancías (artículo 375); y en caso de no haberse previsto plazo, “el vendedor deberá tener a disposición del comprador las mercancías vendidas dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato” (artículo 379).

Por su lado, el ordenamiento civil mexicano dispone como norma general de cumplimiento de las obligaciones que el pago (entrega) se haga “en el tiempo designado en el contrato” (artículo 2079); otro precepto añade que si no se ha fijado fecha de entrega “no podrá el acreedor exigirlo sino después de los treinta días siguientes a la interpelación que se haga” (artículo 2080); en el capítulo que se refiere a la entrega de la cosa vendida, se expresa —*contrario sensu*— que el vendedor está obligado a entregar la cosa vendida, simultáneamente al momento de recibir el pago del precio, siempre que en el contrato no se haya señalado un plazo para el pago (artículo 2286); y en el siguiente artículo se establece que el vendedor está facultado, en virtud del derecho de retención, para rehusarse a entregar la cosa, a no ser que el comprador le otorgue fianza para garantizarle el pago oportuno del precio, en caso de que se descubra después de la venta que el comprador es insolvente y dicha situación coloque al vendedor en inminente riesgo de no poder cobrar el precio (artículo 2287). Sigue siendo muy válido pues el principio asentado por la Convención, además muy funcional para emplearse en los diversos tipos de compraventa que se verifiquen y muy pragmático en atención a las circunstancias cambiantes de cada caso.³⁵

6. Cosa que ha de entregarse

Según el precepto 35, inciso primero de la Convención: “El vendedor deberá entregar mercaderías cuya *cantidad, calidad y tipo* correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.”

La noción de conformidad que la Convención establece en el primer inciso, se preocupa en precisarla en los siguientes incisos:

a) Que las cosas “sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo”;

b) que “sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato”;

c) “que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador”;

³⁵ *Ibid.*, núm. 3 c’).

d) que el embalaje sea el habitual para que dichas mercaderías se conserven y protejan.

He aquí pues, los casos de garantía expresa o tácita del concepto de conformidad de la cosa a costas del vendedor.

Si el vendedor ha de entregar la mercancía según la calidad, cantidad y tipo concertados, el comprador tiene derecho a comprobar estos aspectos (artículo 36 de la Convención), a la vez que está obligado a comunicar al vendedor la no conformidad en un plazo razonable, dentro de los dos años contados a partir de la fecha de entrega a menos de que por convenio se haya establecido un lapso de garantía mayor (artículo 37).

Además, la Convención indica que las mercaderías a entregarse por el vendedor deberán estar "libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero" (artículo 41), "inclusive los de propiedad intelectual e industrial que [el vendedor] conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato...".

A este respecto la legislación de nuestro país no señala expresamente que el objeto-cosa del contrato sea según lo pactado. Ello se infiere del artículo 2283, fracción II del C. c. cuando ordena al vendedor "garantir las cualidades de la cosa" o por interpretación analógica del artículo 373, párrafo segundo, al preceptuar que dos o tres comerciantes arbitren acerca de la conformidad o no de las mercancías, para el caso de discrepancia entre los contratantes, en las compraventas sobre muestras o calidades.³⁶

Aunque indirectamente, también en la L.P.C. esta obligación tiene su origen en la responsabilidad que el vendedor asume al contravenir el contrato según las diversas hipótesis planteadas en los artículos 31 y 32.³⁷

7. Garantías que debe prestar el vendedor

Nos habremos de referir en seguida a lo que para la ordenanza civil mexicana son la 2ª y 3ª obligaciones del vendedor (artículo 2283, fracciones II y III), o sea a la garantía que el vendedor debe prestar con respecto a la calidad, cantidad y tipo de la cosa-objeto del contrato, en relación también a vicios ocultos; transmisión de una cosa distinta, falta de adecuación de la cosa en el caso de venta de géneros y al saneamiento para los casos de evicción.

Pues bien, en esta materia el sistema legislativo de nuestro país difiere del de la Convención, en que en ésta, su tratamiento es sistemático, en tanto que en el derecho positivo mexicano se encuentra diseminada no sólo en distintas

³⁶ *Id.*, núm. 3 d').

³⁷ *Id.*

partes del ordenamiento mercantil, sino también en diversos cuerpos legislativos. Es decir, la Convención engloba en un solo precepto la obligación general a cargo del vendedor, de que las mercaderías sean conforme a lo concertado o a la finalidad para la que se destinan, mientras que el régimen legal mexicano lo desglosa en diversos supuestos.³⁸

Sin embargo, en esta temática, el sistema mexicano, como ya lo ha señalado Barrera Graf, resulta omiso o ineficiente, a diferencia de la Convención que trata mejor ciertos aspectos, tales como cuando habla de conformidad referida a que la cosa esté bien embalada, es decir, a la manera habitual, que de acuerdo al tipo de mercancías se requiera (artículo 35, inciso d); lo cual en el tráfico internacional del momento tiene una enorme relevancia, máxime en el caso del transporte por contenedores; cuando exige la conformidad de las mercancías del mismo tipo para los usos a que normalmente se destinan (artículo 35, inciso a), también cuando determina responsabilidad para el vendedor por falta de conformidad, una vez que el comprador recibe las mercancías (artículo 36 en conexión con el artículo 69) o éstas se colocan a su disposición mediante su entrega a un porteador en tanto la compraventa implique el transporte (artículo 36 en conexión con los artículos 67 y 68). A este respecto el C.c. dispone que “el vendedor debe entregar la cosa vendida en el estado en que se encontraba al perfeccionarse el contrato”; ello resulta impropio al observar que si la compraventa se perfecciona —*ex consensu*— (artículos 2249 en conexión con el 2248), la calidad no permanece necesariamente idéntica, pues puede variar desde entonces hasta el momento en que el comprador la recibe, con lo que la garantía por la ley no cubre dicho intervalo.³⁹

En relación al principio de la Convención que entiende que las mercaderías sólo serán conforme al contrato si ellas son aptas para los usos a que normalmente están destinadas (artículo 35, 2º párrafo, inciso a), salvo que tales mercancías contribuyan a cualquier uso especial que en el momento del contrato se haya dado a conocer al vendedor (artículo 35, inciso b); el ordenamiento civil mexicano también lo contempla a propósito del tema de las obligaciones en general, pues considera que no es obligación específica del vendedor sino una obligación que compete a todo enajenante y así regula el saneamiento, pero únicamente respecto a “defectos ocultos de la cosa enajenada que la hagan impropia para los usos a que se destina, o que disminuya de tal modo este uso, que de haberlos conocido el adquirente no hubiese hecho la adquisición o habría dado menos precio por la cosa” (artículo 2142 relacionado con el artículo 2283, fracción II), “en la inteligencia de que el vendedor no responde de los defectos manifiestos o visibles de los que el comprador tuvo la posibilidad de conocer...” (artículo 2143). Parece implicar este precepto la indife-

³⁸ *Id.*

³⁹ *Id.*

rencia del comprador hacia la mercancía cuando ésta no cumple la finalidad que le es característica.⁴⁰

Cuatro requisitos deben cubrir pues, estos vicios o defectos para producir responsabilidad a cargo del vendedor: que sean ocultos o no evidentes; desconocidos por el comprador; perjudiciales al uso propio de la cosa y anteriores a la compraventa (artículo 2143 en conexión con el artículo 2157).

La L.P.C. hace extensiva esta garantía por cuanto que no la circunscribe a los vicios ocultos, ya que hace responsable además del vendedor al fabricante en "cualquier producto por deficiencias de fabricación, elaboración, estructura o condiciones sanitarias" que impidan "el uso al cual está destinado" dicho producto (artículo 33, fracción V en relación con el 34).⁴¹

En cuanto al derecho del comprador de inspeccionar la mercancía, el C. de c. propone un principio inaplicable, como norma general, al tráfico internacional, pues expresa que mientras el comprador no haya visto, examinado y aceptado las mercaderías objeto de la compraventa (hecho que sucede muy a menudo en las compraventas internacionales cuando los contratantes están ausentes), "el contrato no se tendrá por perfeccionado" (artículo 374). Ello trae como consecuencia que dichos contratos estén sometidos a una condición potestativa: que el comprador vea, inspeccione y acepte la cosa.⁴²

Por otra parte, tanto el C. de c. y la LNCM, como el C. c. y la L.P.C. otorgan al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos, disconformidad de la cosa; dentro de plazos diversos:

1. En tratándose de compraventas mercantiles el C. de c. fija una efímera duración de cinco días, contados a partir del recibo de las mercaderías por el comprador, para que se inconforme respecto a su calidad o cantidad (artículo 383).

2. En el mismo mandamiento se fija un plazo mínimo también de treinta días, para reclamar por "vicios internos" en las mercaderías.

3. En las compraventas que implican un transporte marítimo, se prescribe un plazo —al igual de restringido que los anteriores— de ocho días para entablar reclamación por defectos de calidad o cantidad e inclusive por vicios ocultos, lo cual carece de sentido (artículo 221 LNCM).

4. El plazo que la LPC concede al comprador es de tan sólo dos meses (artículo 34).

5. Por último, el C.c. estatuye un plazo de seis meses (artículo 2149 en conexión con el 2144).⁴³

⁴⁰ *Id.*

⁴¹ *Id.*

⁴² *Ibid.*, núm. 3 c').

⁴³ *Ibid.*

Otra de las obligaciones del vendedor es la de asegurar al comprador el uso pacífico de la cosa, conforme a su propio destino. Así lo consagran los artículos 384 del C. de c. (en conexión con el artículo 2283, fracciones II y III). Amén de que los artículos 2119 a 2162 del C.c. reglamentan minuciosamente formas para cubrir la garantía o para prestar la evicción.

En fin, constatamos que los preceptos del derecho patrio se contraponen con los de la Convención, que como ya hemos apuntado, prescriben un plazo razonable al permitir que se reclame al vendedor dentro de los dos años contados a partir de la época de entrega.⁴⁴

8. Conservación de la cosa

La Convención regula en la sección VI, del capítulo V, la obligación para ambas partes de procurar por la conservación de la cosa en forma razonable, bien sea que el comprador se retrase en recibirla (artículo 85), bien que después de recibida se proponga regresarla por un pretendido incumplimiento del vendedor (artículo 86). Como complemento añade el artículo 88:

La parte que está obligada a conservar las mercaderías podrá venderlas, siempre que comunique con antelación razonable —a su contraparte—, su intención de vender:

- 1) si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación;
- 2) si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido o si su conservación entraña gastos excesivos;
- 3) del producto de la venta, tendrá derecho a retener una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta.

En el derecho positivo mexicano, la obligación de conservar la cosa vendida únicamente se establece con respecto al vendedor. Ello se infiere con carácter general —*contrario sensu*— del artículo 2288 del C.c., puesto que si “el vendedor debe entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato”, resulta obvio que debe conservarla en tal estado. Aún más, los artículos 378 (en conexión con el 335) y 2284, tercer párrafo (en conexión con el 2522) disponen que “desde el momento en que el comprador acepte que las mercancías vendidas queden a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ellas, y el vendedor que la conserva quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario”; idéntica obligación de conservar la cosa se deriva del artículo 277, 2º párrafo, del C. de c., al conceder

⁴⁴ *Ibid.*

acción de resarcimiento de daños y perjuicios contra el vendedor, por cuya negligencia, culpa o dolo, soportarán las cosas, pérdidas, daños o menoscabos. Por otra parte, el artículo 2292 determina que “si el comprador se constituyó en mora de recibir, deberá pagar al vendedor el alquiler de bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, y el vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa”.

Finalmente, con respecto a este asunto, es el C.c. quien ordena “que si el acreedor rehusare, sin justa causa recibir la prestación debida, ... podrá el deudor librarse de su obligación, haciendo consignación de la cosa” (artículo 2098), y si esta se realizó (artículo 2103). Sólo existe un caso en que el depositario, siendo un almacén general, tiene autorización para vender e incluso destruir la mercancía de que se trate, si su deterioro menoscaba la seguridad o sanidad de los almacenes (artículo 181 LTOC).

9. *Entrega de documentos*

Esta obligación por parte del vendedor que sólo existe en algunos contratos de compraventa —por ejemplo en las ventas marítimas CIF— constituye el eslabón final en la cadena de actos que el vendedor debe efectuar; de alguna forma este acto recapitula el contenido de la obligación en el contrato con respecto al vendedor. Efectivamente, por medio de la entrega del documento representativo de las mercaderías, el vendedor transmite la posesión y, en su caso, la propiedad de las mismas y se garantiza a su poseedor el derecho a la cosa vendida. Se acrecienta aún más la importancia de este acto si atendemos al rol económico y jurídico que los documentos desempeñan. Con los documentos el comprador está facultado para ejercitar sus derechos contra el porteador negligente, o de reclamar al asegurador la indemnización procedente, para el caso de pérdida o deterioro de las mercaderías aseguradas; así el comprador ve disminuida la carga de los riesgos que ha de soportar desde el momento del embarque. Además, los documentos ofrecen al comprador la posibilidad de revender la mercancía durante el viaje, si encontrase una inmejorable oportunidad de mercado. En fin, la naturaleza privativa de los documentos es un factor de contundente valor para proteger y agilizar las operaciones bancarias que se realizan de ordinario so pretexto del pago.⁴⁵

Consigna pues la Convención como obligación importante del vendedor entregar las mercaderías y los documentos relativos (artículo 30); si el vendedor —agrega el artículo 34— tiene obligación de entregar los documentos relativos a las mercaderías, lo hará “en el momento, en el lugar y en la forma, fijados por el contrato”. En caso de no haber pacto de por medio, complementa el artículo 38, inciso 1 de la Convención,

⁴⁵ Menéndez, A., *op. cit.*, pp. 153 y 154.

el comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición (esto es cuando entregue) las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención.

Este mismo criterio se confirma cuando el contrato implique el transporte de mercaderías (artículo 58, inciso 2).

Con referencia a este tópico nuestro derecho, concretamente en la LNCM, impone esta obligación al vendedor para las compraventas marítimas sobre documentos, para las ventas CIF y CCF. En efecto, señala el artículo 210 que "el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos en los usos".

En el caso de las ventas CIF, requiere además del conocimiento de embarque la presencia de la póliza de seguro o el certificado del mismo y la factura comercial (artículo 217, fracción II); los mismos se requieren para los contratos CF, a excepción de la póliza de seguro.

Dicen los artículos 372 y 1796 del C.c. que en cualquier contrato de compraventa se estará a lo convenido, pero a falta de pacto, adiciona el artículo 1856 del C.c., se recurrirá al "uso o costumbre del país" o a los usos internacionales (*incoterms*) por lo que a las compraventas marítimas corresponde (artículo 210 LNCM).

Es muy frecuente —sobre todo en el tráfico internacional— que forme parte del contrato de compraventa de mercancías la obligación de contratar el transporte; en tal caso, el vendedor está obligado a enviar el conocimiento de embarque (artículo 210 LNCM) o carta de porte.⁴⁶

10. *Transferir la propiedad*

Otra obligación, también trascendente, que la Convención impone al vendedor es la de transferir la propiedad de las mercaderías. Este punto ya lo tratamos en la primera parte de este trabajo. Sólo añadiremos ahora unas breves líneas. Por un lado, el Proyecto de Convención sobre la Ley aplicable a la transmisión de la propiedad en caso de venta internacional de objetos muebles corporales de 1956, estableció que todo lo concerniente a la transmisión de la propiedad de las mercancías como obligación del vendedor, se regiría por la ley interna del país en donde se encontraran las mercancías al momento de surgir una reclamación (artículo 3º).

Por otra parte, en la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías de La Haya de 1964, aunque se denomina a la sección III del capítulo III, "Transmisión de la propiedad", dicha ley no se pronuncia por el momento

en que aquélla opera, sino únicamente señala las sanciones aplicables para el caso de que el vendedor no cumpla con esta obligación.

Idéntica actitud a la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías adopta la presente Convención.

Nosotros pensamos que no por descuido sino con toda intención la presente Convención "no concierne a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías"; porque entre otras cosas, en la contratación internacional existen diferentes formas de transmitir la propiedad, tales como el mutuo consentimiento, la entrega de la mercancía o la entrega de documentos. Y esto toca a las partes decidirlo. Lo cual significa el reconocimiento de la presente Convención a la autonomía de la voluntad.

Pedro A. LABARIEGA V.