

UNIVERSIDAD ALMERÍA



TRABAJO FIN DE GRADO

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

AUTOR

Silvia López Montes

DIRECTOR

Encarnación García Ruiz

FACULTAD DE DERECHO

Almería, 2014

INDICE

ABREVIATURAS.....	2
INTRODUCCIÓN	3
1. CONCEPTO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL	7
2. NORMAS APLICABLES AL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL 10	
3. EL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980	15
3.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN	15
3.1.1. Ámbito de aplicación material.....	15
3.1.2. Ámbito de aplicación espacial.....	23
3.1.3. Ámbito de aplicación temporal.....	24
3.2. INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN.....	25
3.3. INTERPRETACIÓN DE LA VOLUNTAD DE LOS CONTRATANTES	28
3.4. FASE PRELIMINAR DEL CONTRATO.....	29
3.4.1. La oferta	29
3.4.2. Aceptación de la oferta.....	31
3.5. PERFECCIÓN, FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO	33
3.6. CONTENIDO DEL CONTRATO	34
3.6.1. Principales obligaciones del vendedor	35
3.6.2. Principales obligaciones del comprador.....	40
3.7. LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS.....	44
3.8. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	48
4. LOS INCOTERMS	52
5. CONCLUSIONES	55
BIBLIOGRAFÍA	57
JURISPRUDENCIA.....	60

ABREVIATURAS

AA.VV.: Autores varios

art.: artículo

arts.: artículos

BOE: Boletín Oficial del Estado (en España)

C.c.: Código Civil

C. de c.: Código de Comercio

CCI: Cámara de Comercio Internacional

CR: Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales

CV: Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías

DIPr.: Derecho Internacional Privado

DOCE: Diario Oficial de la Comunidad Europea

Dir.: Director

Ed.: Editorial

Ej.: Ejemplo

op.cit.: obra citada

p.: página

pp.: páginas

TS: Tribunal Supremo

UNCITRAL: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

UNIDROIT: Instituto para la Unificación del Derecho Internacional Privado

INTRODUCCIÓN

El contrato de compraventa internacional es el eje central de la contratación internacional. Es evidente que este tipo de contrato es típico en cada uno de los ordenamientos jurídicos nacionales. “Esta figura es como el centro de un sistema planetario, pues en torno a ella giran las demás figuras contractuales”¹. Esto es así porque conlleva que se realicen contratos de transporte para poder desplazar las mercancías, contratos bancarios para la realización del pago, así como por ejemplo un contrato de seguro que cubra todos los posibles riesgos que se puedan derivar del transporte de dicha mercancía.

Este tipo de contrato presenta algunas especialidades en relación con la compraventa exclusivamente interna, ya que en la compraventa internacional los contratos se realizan entre sujetos cuyos establecimientos pertenecen a distintos Estados. Por tanto, alguna de las especialidades que presenta son una tipología peculiar y una estructura normativa que se encarga de regular este contrato.

Por otro lado, cabe hablar de las normas que han regulado la compraventa internacional a lo largo de los años, para más tarde estudiar de cerca el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980. De este modo, podemos diferenciar tres etapas que se han encargado de regular el comercio internacional.

En primer lugar, en la Edad Media aparece la *lex mercatoria* elaborada por los comerciantes para poder regular las relaciones entre ellos, es decir se pretendía crear un ordenamiento que regularía las relaciones entre comerciantes y solventaría los conflictos del comercio internacional. Esta *lex mercatoria* surge en las ferias mediante la aplicación de los usos y costumbres comerciales, que son reglas de conducta continuas en forma uniforme y constante, de manera que se considera como verdadero Derecho. Eso sí, no se permite que estas reglas deroguen a las leyes mercantiles ni que sean

¹ M.MATTEUCCI en CAMPUZANO DÍAZ B., *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías (Estudio de su aplicación y de sus relaciones con la norma de conflicto y la Nueva Lex Mercatoria)*, Universidad de Sevilla, Secretariado de Publicaciones, Sevilla, 2000, p. 21.

contrarias al orden público. Este era el derecho de los contratos en cuya aplicación no influía ni la ley personal de los comerciantes ni la ley del lugar de ellos.

En segundo lugar, en los siglos XVIII y XIX, la *lex mercatoria* sufrió un declive como consecuencia de la codificación, esto es, se unifica el derecho en Códigos para englobar toda la materia de forma ordenada. En España, el primer Código de Comercio entró en vigor en el año 1829. Este Código estaba basado en el Code de Commerce francés de 1807, uno de los códigos con más peso en Europa, que propicia el nacimiento de una concepción objetiva del Derecho Mercantil apoyándose en la idea de acto de comercio, considerados como concretos actos a los que se da una regulación específica por parte del legislador, en un Código mercantil, y son enumerados legalmente.

En el año 1830, con el Rey Fernando VII tiene su inicio la época contemporánea del Derecho Mercantil en España. En esta época se consigue la separación del sistema medieval de Derecho mercantil, que seguía en vigor hasta ese momento².

En la etapa actual se abandona la concepción objetivista del Derecho mercantil, debido a que es muy complejo dar una definición exacta al concepto acto de comercio, y es un sistema que puede inducir a error, ya que únicamente se consideran actos de comercio los que el legislador ha considerado necesario regular y quedan fuera de dicha regulación otras formas novedosas de contratación. Además, en esta etapa se elaboran convenios internacionales unificadores, y es aquí donde resurge la Nueva *Lex Mercatoria*.

Por otro lado, el objetivo de los Estados y de los comerciantes es vencer la inadecuación normativa que hoy en día tenemos en el ámbito del comercio internacional. Esto se debe a que en una relación de comercio a nivel internacional son varios los ordenamientos jurídicos que se llegan a conectar con dicha relación, y las normas que cada uno de los ordenamientos nacionales presentan para solucionar la relación internacional no son apropiadas para regular las transacciones internacionales. La explicación a esto es la siguiente: Las normativas estatales desconocen las peculiaridades que poseen las transacciones internacionales, ya que cada normativa estatal se elabora en un contexto nacional, respondiendo a unos intereses propios. Por

² DIEZ ESTELLA, F., “Origen y evolución histórica del Derecho Mercantil”, *Temario Derecho Mercantil I*, C.U. Villanueva, 2014, p. 2.

ello no parece una solución acudir a las normas de conflicto estatales, porque cada Estado ha intentado regular individualmente, el problema que deriva de los contratos de compraventa internacional en este caso. Dicho de otra forma más sencilla, el derecho que se contiene en los códigos nacionales resulta inadecuado en muchas ocasiones para regular las relaciones de comercio internacional³.

Con este panorama internacional inmersos en un clima de inseguridad jurídica, los Estados en los últimos años han ido elaborando normas materiales específicas entre las que se incluyen convenios internacionales de Derecho conflictual. Además, las personas que se dedican al comercio por sí mismas pueden someter los contratos internacionales tanto a los usos del comercio, como a los principios generales de la contratación internacional, para así evitar las soluciones nacionales.

En el ámbito de ley aplicable a la compraventa internacional, son muchos los organismos que han ayudado para dar seguridad a las transacciones internacionales. Podemos mencionar la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante, UNCITRAL), la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, el Instituto de Derecho Privado (UNIDROIT), el Parlamento Europeo, y la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Siguiendo en esta línea de organismos que han dotado de seguridad a dichas transacciones internacionales, se debe citar las leyes que fueron elaboradas con esta finalidad por parte de éstos, relativas al contrato de compraventa mercantil. Así se aprobó la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de Bienes Muebles y la Ley Uniforme sobre Formación del Contrato de Compraventa, asociadas las dos a los respectivos Convenios de La Haya de 1 de julio de 1964, que en la actualidad son sustituidas por la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980. También se desarrolló por parte de Instituciones y de operadores económicos un Derecho de producción autónoma, pero no estatal, mediante la codificación y recopilación de condiciones generales, usos uniformes y contratos-tipo que se aplicarían a la compraventa internacional. Un ejemplo destacado son las “Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales” (INCOTERMS),

³ CAMPUZANO DÍAZ, B., La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, op. cit., p. 23-24.

elaborados por la CCI desde 1936, y de la que hablaremos más adelante en este trabajo. Además, la CCI se encargó de redactar el “Modelo de la CCI de Contrato de Compraventa Internacional” se constituye para la compraventa de productos manufacturados que van a ser revendidos, por lo que el comprador no tiene la condición de consumidor (existe por un lado el vendedor y por otro el comprador-revendedor). Este modelo se considera flexible porque permite que el usuario incorpore en el contrato de compraventa las condiciones generales, que son comunes en todos los contratos de compraventa, o que incorporen condiciones específicas que son incluidas para que los sujetos del contrato lleguen a un acuerdo sobre los términos específicos del contrato (como son la información del vendedor y el comprador; el precio del contrato; términos de entrega de la mercancía; condiciones de pago; resolución de las controversias que puedan surgir, etc.)⁴.

⁴ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., *Contratos Mercantiles*, Ed. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2004, pp. 270-271.

1. CONCEPTO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Se define a la compraventa como el contrato por el que una persona denominado vendedor, se obliga a entregar una cosa al comprador, y éste a cambio de la entrega de esa cosa paga un precio cierto, ya sea en dinero o signo que lo represente⁵. En definitiva, se trata del cambio de una cosa por un precio. Este aspecto pone en relación al contrato de compraventa con el contrato de permuta, por el hecho de que se produce el intercambio de mercancías, o lo que se conocía como trueque (cambio de una cosa por otra, ya que no existía aún la moneda).

Desde el punto de vista teórico se considera la compraventa como un contrato consensual ya que queda exento de exigencias formales; obligatorio, por el hecho de que la parte vendedora tiene la obligación de entregar la cosa y la parte compradora se compromete a pagar un precio; bilateral, porque es un acuerdo del que nacen obligaciones para las dos partes del contrato y por último es oneroso, porque como se ha explicado el comprador queda sujeto al pago.

Es importante hacer una breve referencia a la compraventa en nuestro ordenamiento, antes de estudiar el concepto de la compraventa internacional. Para esto hay que destacar los dos Códigos que hacen referencia a ella. En el Código Civil (C.c.) se puede ver claramente tanto el concepto de la compraventa civil como las obligaciones que genera el contrato a las partes (artículos 1.445-1.525). Sin embargo, para las compraventas consideradas como mercantiles el encargado de su regulación es el Código de Comercio (C.de c.), en sus artículos (arts.) 325 a 345, incluyendo ambos. Lo que en este apartado nos interesa especialmente es el concepto de la compraventa mercantil. El art. 325 del C.de c. establece que “será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra

⁵ SÁNCHEZ CALERO F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, Ed. Aranzadi, Navarra, 2012, p. 264.

diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”. Por tanto, si no existe ánimo de lucro en una posterior reventa, la compraventa será considerada como civil⁶.

Por su parte, el art. 326 dispone que no se consideran mercantiles “1.º Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquieren; 2.º Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas; 3.º Las ventas que, de los objetos contruidos o fabricados por los artesanos, hicieren éstos en sus talleres; 4.º La reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo”. En este caso, en principio el C. de c. no considera como mercantiles las compraventas realizadas por labradores o ganaderos, artesanos y no comerciantes. Pero si estos se comportan como verdaderos empresarios, se le van a aplicar las normas mercantiles.

Desde este punto de vista, el concepto mercantil descansa sobre dos elementos: Un elemento objetivo en el que la compraventa debe tener por objeto cosas muebles que serán generalmente mercaderías (el C.de c. no contiene regulación alguna sobre la compraventa de inmuebles); Y otro segundo elemento denominado intencional en el que el comprador debe tener la intención de revender para obtener una ganancia. De este modo, lo fundamental para que una compraventa se califique como mercantil es la intencionalidad. En definitiva, si existe intencionalidad, la compraventa es mercantil⁷.

Una vez ha quedado claro el concepto de compraventa mercantil en nuestro ordenamiento interno, vamos a delimitar conceptualmente la compraventa internacional. La compraventa internacional se define partiendo de la nacionalidad, con el plus añadido de que esta se realiza entre miembros de Estados diferentes. Se dice que es el acuerdo de voluntades que se celebra entre sujetos con domicilio en diferentes estados por el que la parte vendedora pacta con el comprador la venta de una determinada mercancía, estableciendo el precio, cantidad, condiciones y calidad de la mercancía

⁶ Sobre la distinción de la compraventa civil y mercantil véase, entre otros, MURILLAS ESCUDERO, J.M., “Distinción de la compraventa civil y mercantil en la Jurisprudencia”. *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil vol. II parte Estudio*, Ed. Aranzadi, SA, Pamplona, 1999, pp. 1-5.

⁷ VÉRGEL, M., “Contratos de intercambio de bienes materiales”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., (dir.), *Contratos mercantiles*, Ed. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2007, p.108.

(estos términos se especifican en un documento privado) y se obliga a entregarlas, produciéndose así la transferencia de la propiedad de dicha mercancía, siendo transportada a otro país, y tiene como contraprestación un determinado precio por parte del comprador. En el caso de que se pretenda rectificar alguna de las condiciones que se pactaron en su momento, es imprescindible el acuerdo de las partes que han contratado.

Este acuerdo de voluntades celebrado entre los sujetos se puede llevar a cabo de forma verbal o escrita. No obstante, es recomendable hacerse siempre por escrito, de manera que si surge un litigio posteriormente, exista prueba fehaciente de que el contrato ha sido realizado.

En la práctica estos contratos presentan algunas dificultades, ya que para que se efectúe la operación de exportación, el encargado de exportar la mercadería debe disponer de toda la documentación administrativa obligatoria tales como licencias de exportación, certificados de calidad, sanitario, de origen, facturas consulares, etc., además de disponer de los seguros necesarios en el caso de que sea responsable del transporte.

Por su parte, la persona encargada de recibir la mercadería, o lo que es lo mismo, el importador, tiene que adquirir la documentación necesaria para que se pueda llevar a cabo la operación, las cuales van a ser licencias de importación, declaración de aduana, certificados sanitarios, etc., excepto que el encargado de exportar la mercancía (exportador) sea el responsable de asumir dicha obligación⁸.

⁸ VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al derecho mercantil*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2012, p.1571.

2. NORMAS APLICABLES AL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La Convención de Viena de 11 de abril de 1989 (en adelante, CV), es la encargada de regular las compraventas internacionales de mercancías de manera uniforme. Esta Convención fue elaborada en el seno de las Naciones Unidas y se aprobó el 11 de abril de 1980 en Viena. El CV obtuvo once ratificaciones, por lo que contó con gran aceptación por parte de los Estados.

España se adhirió el 17 de julio de 1990, y a partir del día 30 de enero del año 1991 las normas del CV son parte del Derecho español (publicado en el BOE de 30 de enero de 1991), y se aplican a partir de dicha fecha a los contratos de compraventa que se realicen entre sujetos que posean establecimientos en diferentes Estados, siempre que esos Estados sean Estados contratantes del CV, o cuando las normas de Derecho Internacional Privado (en adelante DIPr) dispongan la aplicación de la Ley de un Estado contratante (art. 1.1. CV). Cuando España se adhiere a la Convención, ya había treinta y cuatro Estados que formaban parte de ella, muchos de ellos considerados los más importantes del mundo. Posteriormente, muchos otros países también decidieron adherirse a la Convención.⁹

En los casos en que no sea de aplicabilidad el CV, ya sea porque no se cumplen las circunstancias del art. 1.1 CV, o porque estamos ante contratos que no se incluyen en su ámbito de aplicación, será de aplicación el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980, sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales (en adelante, CR). El 18 de mayo de 1992, España se adhirió al mencionado CR (BOE de 19 de julio de 1993. El texto consolidado fue publicado en el DOCE de 26 de enero de 1998, núm. C 27)¹⁰. Además, en el caso de que la compraventa internacional de mercaderías estén incluidas en el ámbito de aplicación del CV, puede no ser aplicable dicho Convenio si la materia concreta no está regulada por ella. En este último caso, será de aplicación el CR.

⁹ SÁNCHEZ CALERO, F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, op.cit., p.268.

¹⁰ ARPIO SANTACRUZ, J., “El contrato de compraventa internacional”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., (dir.), *Contratos Mercantiles*, Ed. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2004, p. 271.

En primer lugar, el CR en su art. 3.1 establece que los contratos se van a regir por la ley que las partes elijan, ya sea expresa o tácitamente. Las partes pueden decidir si la ley elegida es aplicable a todo o parte del contrato. En el supuesto de que la ley aplicable no pueda ser designada por las partes, el art. 4.1 del mismo señala que el contrato se va a regir por la ley del país con el que mantenga los vínculos más estrechos.¹¹.

En relación con este punto, cabe mencionar la sentencia de la Audiencia Provincial de Vizcaya, núm. 529/2003 (sección 5ª), de 5 de noviembre, dictada como consecuencia de un litigio que se suscitó entre una empresa británica y una empresa española, ya que se celebró un contrato de compraventa entre ambas empresas en ausencia de designación por las partes del Derecho aplicable a dicho contrato. La Audiencia Provincial considera que la cuestión planteada se debe resolver conforme a las normas de derecho español, por considerar intrascendente la legislación inglesa para solventar el litigio, y además porque según el CR de 19 de junio de 1980 la Ley aplicable a falta de elección es la Ley del país con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos¹².

Siguiendo con las disposiciones del CR, hay que señalar que una vez se determine la Ley que va a ser aplicable al contrato, ésta va a regular el contrato desde la formación del mismo hasta su resolución (art. 10 CR). Sin embargo, en el ámbito de la ley reguladora del contrato, el juez puede incluir otras cuestiones diferentes a las que se citan en el art.

No obstante, se producen algunas excepciones a esta regla general del art. 10, por lo que se excluyen del ámbito de la ley aplicable estas cuestiones:

- Ley aplicable a la forma del contrato. El art. 9 CR se encarga de determinar qué Ley va a ser aplicable a la forma del contrato, estableciendo reglas de conexión alternativas cuyo objetivo es proteger la continuidad del contrato. Conforme al art. 9.1, si el contrato se celebra entre personas que están en un mismo país, el contrato va a ser formalmente válido siempre que reúna las condiciones de forma previstas. Por su parte,

¹¹ Convenio de Roma de 19 de junio de 1980, sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales (DOCE de 26 de enero de 1998).

¹² SAP de Vizcaya de 5 de noviembre de 2003, (JUR\2004\35988), fundamento de derecho nº3.

si el contrato se celebra entre personas que no se encuentran en un mismo Estado en el momento en que se celebra el contrato, el contrato será válido en cuanto a la forma si reúne las condiciones de forma de la ley que lo regule en cuanto al fondo o de la Ley de uno de los Estados en los que se encontraren los contratantes (art. 9.2).

- En cuanto a la capacidad contractual, conviene precisar que es otra de las cuestiones excluidas del ámbito de aplicación del CR, por lo que queda sometida a la normativa del DIPr. De esta forma, el art. 11 CR matiza esta regla general.

- Prueba. Conforme al art. 14 CR, esta ley designa a qué sujeto le compete la carga de la prueba, además de las presunciones, y qué debe ser probado. Su apartado 2 establece que los actos jurídicos se pueden probar por cualquier medio de prueba admitido tanto por la Ley del foro como por cualquiera de las leyes que rijan la forma del contrato contempladas en su art. 9.

- Cesión de crédito. También hay que hacer referencia al art. 12 de dicho Convenio puesto que se ocupa de establecer reglas específicas que se aplican a las cesiones de crédito. Así conforme al art. 12, las obligaciones entre el cedente y el cesionario de un crédito, se van a regir por la ley que se aplique al contrato que les ligue.

- Subrogación real. El art. 13 CR se ocupa de establecer también una regla específica para esta cuestión. Este art. establece que la ley aplicable a la obligación del tercero de satisfacer al acreedor determinará si éste (el tercero) puede ejercer en su totalidad o en parte los derechos que el acreedor tenía contra el deudor según la ley que rijan sus relaciones.

- Modalidades de ejecución del contrato. Por lo que respecta a las modalidades del cumplimiento y a las medidas que el acreedor debe tomar en caso de cumplimiento defectuoso, debe tenerse en cuenta la Ley del país donde tenga lugar el cumplimiento.

Pues bien, hasta el año 2009 la ley aplicable a un contrato internacional era determinada por el CR, pero este Convenio ha sufrido importantes modificaciones

introducidas por el Reglamento de Roma I¹³ sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales. El objetivo de esta reforma ha sido intentar mejorar el CR y transformarlo en un instrumento comunitario. El Reglamento posee la ventaja de tener asegurada su interpretación uniforme, al reconocérsele al TJUE competencia directa para la interpretación de sus disposiciones, no siendo necesario la aprobación de un Protocolo específico que le atribuya competencia, como sucedía con el CR. De esta forma, el 17 de junio de 2008 el nuevo Reglamento ve la luz, pero hasta el 17 de diciembre de 2009 no operarían sus disposiciones y sustituirían a las disposiciones del CR (art. 28), en todos los contratos que se celebrasen con posterioridad a la mencionada fecha.

En definitiva, se destaca que el nuevo Reglamento tenía la intención de actualizar algunas de las disposiciones del CR, pero no se tuvo nunca la intención de introducir nuevos elementos que conllevaran a la modificación sustancial de su régimen jurídico.

Resulta interesante destacar aquí las modificaciones que el Reglamento de Roma I ha incorporado:

En primer término, el Reglamento es obligatorio en cada uno de sus elementos (reconocido por su art. 24), y con ello se elimina la posibilidad que reconocía el art. 22 del CR y el art. 23 del mismo.

En segundo término, se destaca una novedad que en relación al art. 1.1 del CR introduce el art. 1.1 del Reglamento, consistente en especificar su ámbito de aplicación material, y disponer que las disposiciones del Reglamento se aplican a las obligaciones contractuales tanto en materia civil como mercantil en situaciones que impliquen un conflicto de leyes. Además hay que destacar que se excluye del ámbito de aplicación material lo referente a las obligaciones derivadas de los tratos previos a la celebración del contrato.

En tercer término, de la misma forma que el CR, el Reglamento Roma I establece un régimen general (arts. 3 y 4) y un régimen especial, en el que se incluyen reglas especiales para nuevos tipos de contratos, como son el de transporte (art. 5) y el de seguro (art. 7). El régimen general conserva como punto de conexión la autonomía de la

¹³ Reglamento (CE) n° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

voluntad de las partes. Sin embargo, en el art. 3 se incorpora un nuevo párrafo con el objetivo de impedir que mediante la elección de la ley de un tercer Estado se consiga defraudar las normas imperativas del Derecho comunitario.

En cuarto lugar, el Reglamento altera la estructura del art. 4 del CR, manteniendo el criterio de los vínculos más estrechos y de la prestación característica, pero sufren una pequeña alteración sustancial, ya que para determinar el Derecho aplicable a falta de elección de ley, ha establecido presunciones fijas para concretas categorías de contratos.

En cuanto a las leyes de policía fijadas en el art. 9 CR se ha introducido una modificación relativa a la aplicación discrecional por parte del juez de normas imperativas de terceros Estados, estableciendo que “también podrá darse efecto a las leyes de policía del país en que las obligaciones derivadas del contrato tienen que ejecutarse o han sido ejecutadas en la medida en que dichas leyes de policía hagan la ejecución del contrato ilegal”. De esta manera se evita la aplicación por el juez de disposiciones imperativas de terceros Estados. En este punto destaca también la novedad introducida por el Reglamento, en la que se da una definición a la ley de policía en su apartado 1.

Por otra parte, en cuanto al ámbito de la ley del contrato, el Reglamento introduce algunas modificaciones en el ámbito de la cesión de créditos y la subrogación (se distingue entre subrogación convencional y legal), y además, introduce dos cuestiones nuevas que anteriormente no se regulaban en el CR, y son la responsabilidad múltiple (art. 16), y compensación legal (art. 17).

Para terminar con las modificaciones importantes que presenta el Reglamento, cabe destacar la cesión de créditos. El Reglamento establece en su art. 14 el concepto de “cesión” que en el CR era una cuestión poco clara señalando que “el concepto de cesión en el presente artículo incluye las transferencias plenas de derechos, las transferencias de derechos a título de garantía, así como las prendas u otros derechos de garantías sobre los derechos”¹⁴.

¹⁴ En relación con las modificaciones del Reglamento de Roma I se ha consultado GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F.J., “El Reglamento <<Roma I>> sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales:

3. EL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980

3.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN

3.1.1. Ámbito de aplicación material

En el ámbito de aplicación material del CV, y pese a las muchas negociaciones que fueron necesarias para aprobar definitivamente el Convenio, se han dejado fuera de su regulación aspectos importantes.

Por ello es necesario abordar qué contratos quedan incluidos en el CV, y qué compraventas quedan excluidas, para así entender mejor el ámbito de aplicación de dicho Convenio.

3.1.1.1. Contratos incluidos

El CV se aplica a todos los contratos de compraventa de mercaderías que se van a realizar entre partes que posean sus establecimientos en diferentes países, cuando esos Estados o bien formen parte del CV, es decir que son Estados contratantes, o cuando las normas de DIPr prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante, como se desprende del art. 1.1. del CV¹⁵.

En primer lugar se destaca que el CV no proporciona un concepto claro de contrato de compraventa. Esto se puede deber a que este contrato se considera como una institución conocida en la vida económica y muy básica, por lo que no se necesita precisar su definición. Aun así, los arts. 30 (obligación del vendedor) y 53 del CV (obligación del comprador), nos dan una idea de qué se entiende por contrato de compraventa, por lo que se puede definir como un contrato sinalagmático en el cual una parte se obliga a entregar las mercaderías, transmitir la propiedad, o cualquier

¿Cuánto ha cambiado el Convenio de Roma de 1980?”, *Diario la Ley*, N° 6957, Sección Doctrina, Ed. La Ley, 2008, pp. 1-22.

¹⁵ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO A., *Contratos Mercantiles*, op. cit., p.274.

documento necesario relacionado con las mercancías a la otra parte, y ésta se obligue a recibirlos y a pagar un precio por esas mercancías¹⁶.

Además se incluyen en el CV algunos contratos mixtos, como se deduce del art. 3, aludiendo a los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser producidas o manufacturadas, por lo que se equipara al contrato de compraventa y se incluyen en el ámbito de aplicación de la Convención. No se incluiría en su ámbito de aplicación, en el caso de que la parte que las encargue tenga la obligación de proporcionar una parte sustancial de materiales que sean necesarios para esa producción o manufacturación (art.3.1 CV); y tampoco se aplicará la Convención, cuando se trate de contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que se encarga de proporcionar las mercaderías (contratante) se base en suministrar mano de obra o en prestar otros servicios, como por ejemplo podría ser la instalación y el inicio de un equipamiento vendido, o la asistencia técnica al comprador.

El motivo de que el Convenio se aplique a otras figuras contractuales similares al contrato de compraventa es: en primer lugar, que la Convención alude a los contratos en los que se produce el intercambio de una cosa por dinero, y a los contratos en los que se efectúan prestaciones accesorias por una de las partes; y en segundo lugar, se da la posibilidad de que la Convención regule contratos que se asemejen al de compraventa, y disfruten ambos de una disciplina similar¹⁷.

Sin embargo, esta extensión del CV a otras figuras ha sido muy criticada, por el hecho de que los conceptos de “parte sustancial” y “parte principal” se consideran indeterminados. Por ello, la dificultad reside en la determinación tanto de parte principal como de parte sustancial, de unas y otras prestaciones, por lo que la doctrina se inclina “por establecerla en razón del valor que respectivamente les corresponda en el momento de celebración del contrato, la cualidad de las mercancías suministradas, o su

¹⁶ PERALES VISCASILLAS, P., “Hacia un nuevo concepto del contrato de compraventa: desde la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercancías hasta y después de la Directiva 1999/44/CE sobre garantías en la venta de bienes de consumo”, *Actualidad Civil*, N°47, Sección Doctrina, Ed. La Ley, 2003, pp. 1 y 2.

¹⁷ CAMPUZANO DÍAZ, B., *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías*, op. cit., P. 84.

cantidad”¹⁸. Por todo ello, se extraen dos conclusiones al respecto: la primera de ellas, es que el art. 3 del CV nos ofrece la posibilidad de ampliar los tipos contractuales que el Convenio puede regular; y la segunda es que, frente a la inseguridad que puede generar la aplicación de otros tipos contractuales, es aconsejable que las partes en un caso que resulte dudoso, declaren en el contrato de forma expresa su voluntad de someterse al Convenio.

3.1.1.2. Compraventas excluidas del Convenio de Viena

El CV señala en su art. 2 que quedan excluidas de su ámbito de aplicación las compraventas que a continuación se mencionan:

- Aquellas compraventas en las se han comprado las mercaderías para uso personal, familiar o doméstico del comprador, o dicho de otro modo, compraventas de consumo. Sin embargo, si quedarían sujetas a la Convención estas compraventas, cuando el vendedor antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías fueron compradas para ese uso personal, familiar o doméstico.

La razón fundamental que origina esta exclusión, se apoya en el argumento de que los Estados poseen sus leyes especiales con la finalidad de proteger a los consumidores (se consideraba a los consumidores como la parte débil en la contratación, por ello se elaboraron leyes especiales)¹⁹. Así, el objetivo de este apartado del art. 2 es intentar que no existan conflictos de aplicación entre el derecho imperativo del Estado respectivo y el CV. Además, se considera que las normas de protección al consumidor existentes en el ámbito estatal pueden llegar a ser más beneficiosas para dicho consumidor que las contenidas en el CV²⁰.

¹⁸ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., pp. 274-275.

¹⁹ Sobre los motivos de esta exclusión, consúltese MARÍN LÓPEZ, A., “La protección de la parte débil en la contratación internacional”, Actualidad Civil, Sección Doctrina, Ed. La Ley 1911/2001, pp. 7-8.

²⁰ CAMPUZANO DÍAZ, B., La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, op. cit., P. 94.

- Las compraventas que se realizan en subastas. Varios son los motivos que explican que las ventas que se realizan en subasta se excluyan del CV. El primero de ellos es que al comenzar la subasta se desconoce quién va a ser al final el comprador, por lo que no podrá saberse qué Derecho se va a aplicar al contrato hasta que termine el plazo para presentar la mejor propuesta. Otro de los motivos con gran peso es que, al igual que ocurría con el párrafo a) del art. 2 CV, estas ventas se someten a normas especiales en el derecho nacional²¹.

- Las compraventas realizadas en el marco de procedimientos judiciales. El motivo de esta exclusión es el mismo que el indicado anteriormente en las compraventas en subasta, es decir, estas ventas están sujetas a reglas especiales y no tienen gran importancia en el comercio internacional.

- Compraventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero. Éstas se someten a disposiciones especiales por parte de los ordenamientos jurídicos nacionales, por lo que la razón de su exclusión está relacionada con la de los párrafos b) y c) del art. 2. Aunque es necesario apuntar que no están incluidas en esta exclusión, las cartas de porte, los resguardos de almacén o depósito, los conocimientos de embarque, así como otros títulos representativos de las mercaderías, por la sencilla razón de su vinculación con la compraventa de las mercaderías²².

- Compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves. La razón de esta exclusión es que la mayoría de los Estados exigen que el acto de compraventa tanto de buques como de aeronaves sean registrados. Surge la duda sobre si quedan excluidas del CV todas las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, sin tener en cuenta el tamaño, registro, potencia, etc. Pues bien, el CV no da una respuesta a esto, ya que no ha establecido ninguna distinción que pueda diferenciarlos por sus particularidades (tamaño, potencia, registro), entendiéndose que se excluyen del ámbito de aplicación del CV todos ellos. No obstante, un sector de la doctrina considera que no se deben excluir las pequeñas embarcaciones (de remos,

²¹ CAMPUZANO DÍAZ, B., La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, op. cit., p. 96.

²² BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 276.

motoras, a vela, ultraligeros), a no ser que ya estuvieran excluidas por encajar en el apartado a) del mismo artículo 2, ya que no realizan la función de ser medio de transporte, que si desarrollan las naves o los buques²³.

- Compraventas de electricidad. En este apartado se excluye la compraventa de energía eléctrica por el mero hecho de que no se considera como mercancía en gran parte de los ordenamientos jurídicos²⁴.

3.1.1.3. El problema de la internacionalidad

El CV se ocupa de regular exclusivamente contratos de compraventa internacional de mercaderías. Para que dicha compraventa se considere internacional se requiere que el contrato cuente con un elemento extranjero. En este sentido, una compraventa será internacional cuando las partes contratantes posean sus establecimientos en diferentes Estados, en el momento de celebración del contrato, o cuando las normas de DIPr determinen que se debe aplicar la Ley de un país que es parte del Convenio²⁵.

No debe tenerse en cuenta a la hora de entender qué se entiende por contratos internacionales, la nacionalidad de las partes contratantes, así como el carácter civil o comercial de las partes o del contrato, tal y como establece el art. 1.3 del CV.

3.1.1.4. Concepto de establecimiento

El Convenio utiliza en innumerables ocasiones el término establecimiento, pero no nos define en ningún momento qué se entiende por tal. Por su parte la doctrina nos ofrece una definición refiriéndose a él como “al conjunto de instalaciones duraderas, pertenecientes a cada una de las partes y con capacidad negocial, aunque no gocen de plena autonomía jurídica”²⁶, como pueden ser delegaciones o sucursales.

²³ PERALES VISCASILLAS, M^a DEL PILAR., “El contrato de compraventa internacional de mercancías. (Convención de Viena de 1980)”, 2001, p.16.

²⁴ Sobre el ámbito de aplicación de la Convención véase también PILTZ, B., “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de mercaderías”, La Ley 14953/2001, pp. 3 y 4.

²⁵ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 276.

²⁶ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 277.

Para que el Convenio se aplique al contrato de compraventa es imprescindible que las partes sepan que sus establecimientos se encuentran en diferentes Estados. Dicho conocimiento no puede obtenerse después de haber concluido el contrato, y como señala el CV se podrá obtener dicha información: del contrato, de los tratos entre los contratantes, y de la información revelada por las partes antes de celebrarse el contrato o en el momento de celebrarse éste.

Hay que aclarar también el art. 10 del CV, que dice que en el supuesto en que una de las partes, o las dos, tengan varios establecimientos, se considerará como relevante el establecimiento que tenga mayor relación con el contrato y su cumplimiento. Muchas veces es complejo señalar qué lugar guarda una relación más estrecha con el contrato, como por ejemplo sucedería en el caso en que un contrato se perfecciona en un lugar pero se va a ejecutar en otro lugar distinto. Pues bien, ante esta situación son los jueces quienes van a decidir sobre el asunto.

Otra problemática que puede surgir es que una de las partes contratantes no tuviere establecimiento. Ante esta situación el CV en su art. 10 apartado b) establece que se va a tener en cuenta su residencia habitual.

3.1.1.5. Concepto de mercancías

Al igual que sucede con el término “establecimiento”, el CV hace referencia en multitud de ocasiones a las mercaderías, pero no da una definición que nos permita conocer qué se entiende por mercadería. Sin embargo, la doctrina y la jurisprudencia establecen un concepto que es el de bienes muebles corporales como objeto característico de las transacciones comerciales²⁷. Con esta definición se entiende que el CV comprende a todos los contratos en los que el objeto es la compraventa internacional de cosas corporales (se refiere a cosas que se puedan trasladar de un lugar a otro sin que pierdan su integridad o, sin que sufran algún menoscabo), o bienes materiales de naturaleza mueble, ya sean materias primas, fabricadas o elaboradas. Tratándose de productos forestales, agrícolas, materias que proceden de canteras, etc.,

²⁷ OVIEDO ALBÁN, J., “Los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales”, en AA.VV., *Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2003, p. 87.

también quedarían reguladas por la Convención, y deberán estar separadas del yacimiento o de la tierra una vez se vaya a producir la entrega. Por tanto, quedan excluidas del ámbito de aplicación del CV, los contratos relativos a bienes inmuebles, créditos, bienes o derechos inmateriales, como son las patentes, marcas, derechos de autor, o derechos de propiedad intelectual²⁸.

3.1.1.6. Materias incluidas y excluidas del Convenio de Viena

Quedan reguladas por la Convención, la formación del contrato (Parte II) y el cumplimiento del contrato (Parte III), estableciendo normas relativas a los derechos y obligaciones de las partes contratantes para perfeccionar y ejecutar el contrato en la forma debida²⁹.

Quedan excluidas del ámbito de aplicación del CV, las siguientes materias:

- La validez del contrato, la de cualquiera de sus estipulaciones o de cualquier uso (art. 4 apartado a).

Esta exclusión se refiere a los requisitos esenciales del contrato como son la capacidad de las partes contratantes, el consentimiento, el objeto y la causa del contrato. Al quedar excluidos los problemas de validez, también se entiende que quedan excluidos las causas de nulidad absoluta, de nulidad relativa, de anulabilidad, de rescisión, de inexistencia y de ineficacia.

Como la Convención condiciona la aplicación de las normas de derecho interno a la inexistencia de disposición expresa en el texto convencional, se ha sostenido que los aspectos que podrían tener incidencia en la validez del contrato pero que se encuentran regulados en la Convención deben sujetarse a la misma y no al derecho interno³⁰. La

²⁸ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 275.

²⁹ PILTZ, B., “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de mercaderías”, op. cit., p. 7.

³⁰ Es la tesis de Schlechtriem, citado por CÁRDENAS MEJÍA, J.P., en la obra “El campo de aplicación del Derecho Privado interno frente a la Convención de Viena”, en AA.VV., Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2003, p. 327.

intención del art. 4 es impedir que la Convención permita contratos y cláusulas contractuales que en el Derecho interno estén prohibidas.

- Los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4 apartado b).

La Convención exige al vendedor que transmita la propiedad de las mercaderías al comprador libre de derechos y cargas (así lo establece en sus arts. 30, 41 y 42), pero no ha regulado los efectos que el contrato puede producir sobre la propiedad de las mismas³¹. Esto es así porque se trata de un tema en el que no se alcanzó una reglamentación uniforme, al coexistir tres sistemas posibles de adquisición y transmisión de los derechos reales: la teoría del título y del modo, la teoría de la transmisión consensual del dominio, y la teoría del acuerdo abstracto traslativo³².

El fundamento de esta exclusión es claro: no se entró a regular el fondo de una materia en la que existen tradiciones jurídicas incompatibles y regular dicha materia habría sido un obstáculo para adoptar esta normativa convencional específica de la compraventa.

- La responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (art. 5).

Esta exclusión engloba tanto los daños que se hayan podido causar al comprador como a terceras personas. El motivo que justifica la mencionada exclusión no es otro que evitar el choque con las leyes nacionales que ya regulan esta materia, o en otros casos, con los tratados internacionales, bilaterales o multilaterales que también regulan de forma general esta responsabilidad. A modo de ejemplo podemos mencionar el

³¹ OVIEDO ALBÁN, J., “Aplicación material de la convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías”, *Universitas* (Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá), Nº 113, 2007, p. 222.

³² PÉREZ ÁLVAREZ, M., “La compraventa y la transmisión de la propiedad. Un estudio histórico-comparativo ante la unificación del derecho privado europeo”, *Revista jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, enero, 2006 pp. 201-248.

Convenio sobre la ley aplicable a la responsabilidad por productos, hecho en La Haya el 2 de octubre de 1973³³.

- La aplicación de otros acuerdos internacionales (art. 90).

Según establece el art. 90 del CV, ante cualquier acuerdo suscitado entre las partes va a prevalecer dicho acuerdo sobre las normas de la Convención en aquellas materias que regule coincidente con las del CV. En el caso en que existan materias que no se prevean por los acuerdos o tratados, si se va a aplicar la Convención. No es necesario por parte de los Estados declarar esta excepción de la normativa convencional, por lo que va a ser aplicable de forma directa.

Pues bien, es importante señalar que todas estas exclusiones expuestas anteriormente no son las únicas que en algún momento pueden quedar fuera del régimen de aplicación de la Convención. Se excluyen también del ámbito de aplicación de la Convención las materias en las que su naturaleza jurídico-material no atañe a la venta, como la prescripción que se reguló en un Convenio de Naciones Unidas el cual fue adoptado el 14 de junio de 1974, además de cuestiones como los vicios del consentimiento, la capacidad de obrar, la cesión de derechos, la representación, la asunción de deudas, o también las cláusulas penales, por el motivo de pertenecer todas ellas al Derecho de obligaciones de forma general³⁴.

3.1.2. Ámbito de aplicación espacial

El CV sólo resultará aplicable por parte de las autoridades nacionales de aquellos Estados que sean parte del Convenio. La aplicación del CV se puede llevar a cabo de dos formas: directa e indirecta.

Se llevará a cabo la aplicación directa en los casos en que los Estados contratantes sean Estados miembros del CV, y como acabamos de señalar, que éstos tengan sus establecimientos en Estados diferentes (art. 1.1 apartado a).

³³ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., *Contratos Mercantiles*, op. cit., p. 280.

³⁴ CALVO CARAVACA, A.L., Y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., “El contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en CALVO CARAVACA, A.L., Y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., (dir), *Contratos internacionales*, Ed. Tecnos, Madrid, 1997, p. 156.

Por su parte, el art. 1.1. apartado b), prevé la posibilidad de aplicar el CV de forma indirecta. De esta manera, el CV se va a poder aplicar en las compraventas en las que ninguna de las partes contratantes o sólo una de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante, pero en virtud de las normas de DIPr que correspondan, remita a la ley de un Estado contratante del CV³⁵.

A mi juicio, ha sido acertado incorporar este apartado b) del art. 1.1 CV ya que sin él las autoridades judiciales de un Estado contratante tendrían la obligación de aplicar la normativa interna sobre las compraventas, en aquellos casos en que las partes no tengan sus establecimientos en Estados contratantes, por lo que no sería apropiado la aplicación de estas leyes internas en lugar de la normativa elaborada especialmente para el tráfico internacional.

En relación con este punto cabe hablar sobre la sentencia que se dictó por la Audiencia Provincial de Barcelona, en una controversia derivada de una compraventa mercantil entre una empresa española (vendedora), y una empresa inglesa (compradora). Se acordó realizar el pago de la cosa vendida en el domicilio del vendedor, pero finalmente no sucedió así. Según el art. 4.1 del CR la prestación más característica es la entrega de la cosa, y el Tribunal consideró que la normativa aplicable era la española por encontrarse la administración central en Barcelona³⁶.

3.1.3. Ámbito de aplicación temporal

En cuanto al ámbito de aplicación temporal, debemos destacar que para que resulte aplicable el CV a una compraventa internacional, es necesario que la compraventa se celebre después de que el Convenio forme parte de la legislación del Estado contratante en cuestión. Así lo refleja su art. 100 estableciendo que la Convención se aplicará exclusivamente cuando la propuesta de celebración del contrato se realice en la fecha

³⁵ GALÁN BARRERA, D.R., “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *Estudios gerenciales*, N° 91, abril-junio, 2004, p. 52.

³⁶ SAP de Barcelona de 7 de junio de 1999, (AC\2000\1131), fundamento de derecho nº4.

de entrada en vigor o posteriormente de la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados Contratantes³⁷.

3.2. INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN

El art. 7 del CV regula los principios básicos de interpretación y los mecanismos de solución de las lagunas jurídicas en la Convención. Por su parte la autonomía de la voluntad viene regulada por su art. 12 CV, y el papel de los usos y prácticas comerciales por el art. 9. Antes de estudiar el mencionado artículo 7, conviene precisar el significado de interpretación y de integración de lagunas.

La interpretación “es la técnica que conduce a la comprensión del sentido de la norma jurídica”, o “determinar el sentido exacto de la norma³⁸”.

En cuanto a la integración de lagunas podemos decir que es la técnica con la que se pretende solucionar los problemas que presentan algunas materias que no encuentran una regulación en ningún texto jurídico.

Una vez definidos estos conceptos, hay que tener en cuenta los principios básicos de interpretación en el CV. De acuerdo al art. 7.1, en la interpretación de la Convención se va a tener en cuenta: 1º su carácter internacional, 2º la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación, y 3º la necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Mediante estos principios se procura que los contratos que se sometan a las reglas del CV, tengan un tratamiento jurídico idéntico, y así no dar a sus disposiciones significados distintos, ni interpretar el CV conforme a los Derechos nacionales, además de dejar a un lado la utilización de conceptos y términos propios de un ordenamiento jurídico determinado³⁹.

³⁷ PILTZ, B., “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de mercaderías”, op. cit., p. 6.

³⁸ En este sentido Ariel Álvarez Gardiol, y Ángel Latorre, ofrecen una definición en:

<http://www.elprisma.com/apuntes/derecho/interpretaciondelanormajuridica/>

³⁹ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 283.

En relación con el segundo principio mencionado, se destaca la Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia de 7 de junio de 2003, en la que se trataba de aclarar si en el contrato de compraventa internacional de venta de mosto concentrado existió incumplimiento contractual o no. En primer lugar, el Tribunal destaca en esta sentencia el art. 7 del CV señalando lo necesario que es la interpretación uniforme, estableciendo lo siguiente: “Su espíritu es lograr una Ley uniforme no sólo en su texto, sino también en la manera que debe ser aplicada por los tribunales mediante una interpretación uniforme”, señalando a continuación el art. 7.1 que ya vimos anteriormente. En segundo lugar, menciona el comentario del Secretariado de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional sobre las normas y principios que se contienen en el art. 7 de la Convención. En tercer lugar, se hace referencia a la doctrina señalando que “la doctrina sostiene que el carácter internacional obliga a interpretar la Convención de manera autónoma frente al derecho nacional”⁴⁰.

En cuanto a los mecanismos de solución de las lagunas jurídicas, la Convención los regula en el art. 7.2. Debemos tener en cuenta que la regla de este art. 7.2., únicamente se puede aplicar a lagunas convencionales que se refieran a materias que la Convención regula, pero que son incompletas⁴¹, por lo que se excluyen los criterios de analogía y otras interpretaciones que conlleven a ampliar o limitar el ámbito de aplicación del CV.

Para poder solucionar estas lagunas, el art. 7.2. establece que hay que acudir a los principios generales en los que se basa la Convención. Entre los principios generales se destacan los siguientes: la autonomía de la voluntad, el respeto de la buena fe contractual, la libertad contractual y de forma, la prohibición del abuso del derecho, la uniformidad, la seguridad jurídica, la equidad, los usos comerciales, etc. Sólo en los casos en que no existan los principios generales se podrá acudir al Derecho nacional aplicable en virtud de las normas de DIPr del juez que está conociendo el caso. La intención de los autores del CV era que esta solución se llevará a cabo de forma subsidiaria.

⁴⁰ SAP de Valencia de 7 de junio de 2003, (AC\2004\1085) fundamentos de derecho nº1 y 2.

⁴¹ VIDAL OLIVARES, A.R., “La función integradora de los principios generales en la compraventa internacional de mercaderías y los principios de la UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales”, *Anuario de Derecho Civil*, vol. LVI, 2003, pp. 993-1041.

Por otro lado, hay que resaltar que el CV otorga un amplio margen a la autonomía de la voluntad de las partes contratantes, quienes pueden excluir la aplicación de la Convención, establecer excepciones a cualquiera de las disposiciones de la normativa convencional o modificar sus efectos (derecho que reconoce el art. 6 del CV). En este sentido, se entiende que la voluntad de las partes va a prevalecer sobre lo dispuesto en el CV, cuyas normas son de carácter dispositivo. Eso sí, para que se pueda excluir la aplicación de la Convención, tanto en su totalidad como en parte de ella, se exige acuerdo entre las partes. Además, esta exclusión o modificación de las disposiciones del CV podrá ser tanto expresa como tácita.

No obstante, existe una excepción a esta aplicación prioritaria de la autonomía de la voluntad, que es impuesta por la Convención, la cual establece una disposición de derecho necesario obligando a las partes contratantes a elegir la forma escrita en aquellos supuestos que se prevén en el art. 12 de la Convención.

En este punto es importante hacer referencia a la Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante, en la que las partes querían excluir la aplicación del CV al contrato⁴².

En último lugar y no por ello menos relevante, vamos a estudiar el papel de los usos y prácticas comerciales. La carencia de normas jurídicas internacionales durante un largo período de tiempo que se ocuparan de regular las relaciones contractuales entre sujetos situados en diferentes Estados, ha propiciado que esas relaciones se hayan regulado conforme a normas gremiales o profesionales o que los usos reiterados o la costumbre impusieran en la práctica comercial, esto es la “Lex Mercatoria” a la que hacíamos referencia en la introducción de este trabajo.

Dada esta situación, la Convención establece en su art. 9 la obligatoriedad para las partes contratantes, de cualquier uso que hayan acordado o de cualquier práctica que hayan establecido. El establecimiento de usos por las partes podrá ser expreso, si se determinare de esta forma, o tácito, en el caso de que el establecimiento del uso se deduzca de forma clara de la actuación de las partes en el contrato, o en la formación del mismo.

⁴² SAP de Alicante de 16 de noviembre de 2000, (AC\2000\2413), fundamento de derecho nº1.

3.3. INTERPRETACIÓN DE LA VOLUNTAD DE LOS CONTRATANTES

Las reglas relativas a la interpretación de los contratos fueron disminuyendo en relevancia normativa a lo largo de los años (desde que tuvo su origen en las fuentes romanas hasta la codificación). Sin embargo, en los últimos diez años han ido reapareciendo con una fuerte vitalidad. Por ello, junto a la regla clásica que era la de interpretación subjetiva, basada en la intención de las partes contratantes, ha nacido una versión moderna de la interpretación objetiva, combinándose en ella los principios de buena fe y de razonabilidad.

Para determinar las reglas relativas a la interpretación de la voluntad de los contratantes debemos prestar atención al art. 8 del CV. Según este artículo, “las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención”. Al utilizar en el texto de este artículo los términos de “declaraciones y otros actos de una parte”, hay que aclarar que se refieren a cualquier acto o declaración de las partes relativos al contrato de compraventa, tanto si es para la formación del contrato, como si es para su cumplimiento, su ejecución o extinción.

Subsidiariamente, para el supuesto en que la otra parte no conociera o ignorare la intención de la parte autora del acto o declaración, el art. 8.2 CV establece que las declaraciones y actos de una parte se interpretarán conforme al sentido que le habría dado en la misma situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte. En los dos casos, tal y como señala el art. 8.3 CV se debe tomar en consideración a la hora de determinar la intención de la parte que va a realizar el acto o declaración, todas las circunstancias del caso, y en particular las negociaciones, cualquier práctica anterior, los usos y el comportamiento ulterior de las partes contratantes.

Parte de la doctrina considera que la interpretación subjetiva es preferente, ya que su objetivo es esclarecer la intención de las partes sin que sea confundida con una

indagación psicológica, dado que esta voluntad se exterioriza la mayoría de las veces por escrito⁴³.

3.4. FASE PRELIMINAR DEL CONTRATO

Antes de perfeccionar el contrato es necesario que se produzca entre las partes interesadas una serie de negociaciones, conocidas como “tratos preliminares”. Estas negociaciones no originan ninguna vinculación contractual, ni la obligación de contratar. Ahora bien, ¿qué pasa si una de las partes en esta fase preliminar del contrato actúa maliciosamente? La mayor parte de la doctrina entiende que a pesar de que las negociaciones previas no obligan a los eventuales contratantes a celebrar el contrato, si están sujetos a ciertas responsabilidades en el caso de que éstas actúen de mala fe⁴⁴. En definitiva, los tratos preliminares empiezan cuando las partes que tienen intención de formar parte del contrato, se ponen en contacto para exponer sus posturas y así llegar a la oferta y a la aceptación de la misma⁴⁵.

3.4.1. La oferta

Tal y como establece el CV en su art. 14.1, constituye oferta “la propuesta de celebrar un contrato, dirigida a una o varias personas determinadas, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación”. Esta propuesta puede ser de venta o de compra. Con esta definición que nos ofrece el CV, podemos dar una definición propia de oferta estableciendo que, es una declaración de voluntad emitida por una persona con todos los requisitos

⁴³ VATTIER FUENZALIDA, C., “La interpretación del contrato, entre la intención de las partes y el criterio de una persona razonable”, *Actualidad Civil*, nº 14, Sección a fondo, Tomo II, Ed. La Ley, 2010, pp. 2-3.

⁴⁴ En relación con estas responsabilidades consúltese, RUIZ JIMENEZ, J., “La ruptura de los tratos preliminares puede ocasionar responsabilidad si alguna de las partes ha actuado de mala fe”, *RCDI* nº 709, 2008, p. 2197.

⁴⁵ PLANA ARNALDOS, M^a C., “Formación del contrato. Requisitos de la oferta y diferencia entre tratos previos y perfección del contrato”, *Publicación Aranzadi Civil-Mercantil*, nº 11/2012, Ed. Aranzadi, SA, Pamplona, 2012, p. 2.

imprescindibles para que pueda existir el contrato, los cuales formaran parte del contrato si se produce la aceptación.

La doctrina y la jurisprudencia establecen que para que la propuesta se considere oferta, debe reunir los siguientes requisitos: La propuesta contractual debe ser completa; tiene que haber intención de vincularse o concluir un contrato (definitiva); y por último, tiene que ser una declaración de voluntad que se dirija al destinatario o destinatarios (recepticia) y reconocible por éstos.

En cambio, desde el punto de vista de la Convención, para que la propuesta sea considerada oferta, tiene que reunir estos requisitos: El propósito del oferente de celebrar un contrato (ver arts. 8 y 9); que se dirija a una o varias personas determinadas (ver art. 14.2); que presente precisión suficiente (ver. art. 14); y la intención del oferente de obligarse en caso de aceptación (debe ser clara dicha intención, sin dar lugar a dudas, y exige que sea formulada por una persona que se pueda obligar a sí mismo o a la empresa que represente). Si falta alguno de los requisitos, la propuesta no será considerada oferta⁴⁶.

Por otro lado, hay que tener en cuenta la efectividad de la oferta dejando claro que ésta surtirá efecto desde el momento en que llega al destinatario (art. 15.1 CV). Sin embargo, el CV señala cuatro causas por las que la oferta perdería esta eficacia:

- La caducidad del plazo de vigencia (establecido en el art. 18.2 CV): Se va a producir por el transcurso del plazo estipulado por el oferente para que acepte, y en el caso de que no se fije ese plazo, por transcurrir un plazo prudencial, tomando en consideración las circunstancias de la transacción y la rapidez de los medios de comunicación que han sido empleados por el oferente.
- La retirada de la oferta (art. 15.2): La oferta puede ser retirada por parte del oferente siempre que dicho retiro llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que la

⁴⁶ En relación con la fase preliminar del contrato, me parece interesante resaltar la STS de 2 de noviembre de 2010 (RJ 2010\8016), en la que se declara la ausencia de oferta por considerar que no se ha ofrecido la venta, que no se ha concretado el precio, y que únicamente hubo un acuerdo de iniciar los tratos previos pero ello no significa oferta. Con todo ello, no reúne los requisitos para ser considerada como tal.

oferta. Una vez sea retirada la oferta carece de validez, y no se tendrá en cuenta que se haya formulado con carácter irrevocable.

- La revocación de la oferta por parte del oferente (art. 16 CV): La oferta se puede revocar hasta el momento en que se perfeccione el contrato, siempre que la revocación llegue al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación. Sin embargo, la oferta no se podrá revocar si el oferente ha indicado un plazo fijo para la aceptación, o indique que es irrevocable, y por otro lado, cuando el destinatario considerara razonablemente que la oferta era irrevocable, y actúa basándose en esa oferta⁴⁷.

- El rechazo de la oferta por el destinatario (art. 17 CV): Se dará rechazo de la oferta cuando el destinatario declare que se opone a la aceptación de la misma. Como establece el art. 17 de la Convención, la oferta, aunque sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente. Aunque este artículo no lo establece, debemos saber que el rechazo podrá ser expreso (manifestándolo el destinatario en tal sentido) o tácito (cuando por parte del destinatario hay silencio).

3.4.2. Aceptación de la oferta

El art. 18 de la Convención atañe a la aceptación de la oferta. En este precepto se establece que toda declaración o acto del destinatario de la oferta que indique asentimiento a la oferta constituye aceptación. El silencio o la inacción (se refiere a la falta de acción) por parte del destinatario de dicha oferta, por sí solos, no van a constituir aceptación, excepto en el caso de que las partes lo tuviesen pactado así previamente, o por usos preexistentes entre partes. De esta forma, la aceptación de la oferta tiene que ser inequívoca y definitiva, de lo que se puede deducir que la aceptación no puede estar sometida a condición suspensiva⁴⁸.

La aceptación es una declaración de voluntad (al igual que la oferta), que tiene carácter obligacional y ha de ser congruente con la oferta, lo que quiere decir que, el

⁴⁷ Para un estudio más profundo desde el punto de vista del Derecho Uniforme consúltese, DE CUEVILLAS MATOZZI, I., “Revocación de la oferta: un análisis desde la órbita del Derecho Uniforme (1)”, Actualidad Civil, nº 16, Sección a Fondo, Tomo II, Ed. La Ley, 2004, pp. 1-9.

⁴⁸ Así lo señalan CALVO CARAVACA, A.L., Y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., en “El contrato de compraventa internacional de mercaderías”, op. cit., p. 226.

aceptante quedará obligado teniendo en cuenta las condiciones y términos de la oferta y no otros.

Debe tenerse presente también que la aceptación puede ser expresa o tácita. La declaración expresa se produce cuando el destinatario de la oferta se lo comunica al oferente siendo indiferente el medio por el que se lo comunique. En cambio, la aceptación tácita se infiere de la conducta del destinatario, como por ejemplo, que el destinatario pague el precio o realice algún acto que suponga la ejecución del contrato.

Con todo ello, la aceptación va a surtir efecto en el momento en que estos actos que indican asentimiento lleguen al oferente. Tal y como indica el art. 18.2 de la Convención, el asentimiento debe llegar al oferente en el plazo señalado por él, y si no se ha fijado, en un plazo razonable desde que recibió la oferta el aceptante, sin dejar de tener en cuenta las circunstancias de la transacción y la rapidez de los medios de comunicación que hayan sido empleados por el oferente. También establece este artículo que la aceptación de una oferta verbal debe ser inmediata, a menos que resulte otra cosa de las circunstancias. No obstante, el CV establece dos supuestos en los que la aceptación tardía es válida y eficaz. El primero de ellos es la aceptación tardía imputable al aceptante regulada en el art. 21.1 del mismo, y el segundo se refiere a la aceptación tardía no imputable al aceptante recogida en el art. 21.2 del CV.

Así en este punto cabe destacar la STS de 28 de enero de 2000. En esta sentencia el TS tenía que pronunciarse sobre un posible incumplimiento en un contrato de compraventa internacional. Antes de entrar en el fondo del asunto estudió si el contrato efectivamente existía para poder analizar después si había incumplimiento por parte del comprador. El Tribunal tras verificar que el comprador envió un telefax en el que constaba que aceptaba la oferta, declara lo siguiente “los términos literales transcritos evidencian de forma inequívoca la aceptación de la oferta por la compradora demandada, surgiendo así el consentimiento contractual vinculante para las partes”⁴⁹.

Respecto a las modificaciones de la oferta por parte del aceptante, su regulación está contenida en el art. 19 del CV. Su apartado 1º señala que la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras

⁴⁹ STS de 28 de enero de 2000, (RJ\2000\454), fundamento de derecho nº 2.

modificaciones se va a considerar como rechazo de la oferta y constituye una contraoferta. Por su parte, el apartado segundo se encarga de diferenciar los elementos de la aceptación que no alteran sustancialmente la oferta de los elementos que si la alteran. Si se da el primer supuesto hay una aceptación de la oferta salvo que el proponente replique la discrepancia. Su tercer y último apartado da una definición acerca de que se entiende por elementos que alteran sustancialmente la oferta.

Se ha de tener en cuenta además, que al igual que ocurría con la oferta, la aceptación también puede ser retirada según se desprende del art. 22 del CV, siempre que el aceptante se lo comunique al oferente antes de que la aceptación surta efecto, o en el mismo momento.

3.5. PERFECCIÓN, FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO

El contrato se entiende perfeccionado en el momento en que la aceptación de la oferta surta efecto (art. 23 del CV). Eso sí, la Convención no regula en ninguno de sus artículos el lugar en el que se entiende perfeccionado el contrato, y entendemos que se trata de un tema de especial relevancia ya que incide en la determinación del Derecho que resulta aplicable. Sin embargo, la opinión mayoritaria de la doctrina española argumenta que cuando no haya norma o principio que se pueda aplicar, la cuestión se resolverá remitiéndose al derecho interno aplicable de acuerdo a la normativa prevista en el art. 7.2 del Convenio⁵⁰. Otros autores no comparten esta opinión y sostienen que el lugar en que se perfeccione el contrato sea el lugar en que la aceptación surta efecto⁵¹.

En relación con la forma del contrato, la Convención opta por el principio de libertad de forma, también denominado por algunos autores “principio de informalidad”, ya que señala en el art. 11 que el contrato no se tendrá que celebrar ni probar por escrito y que no está sujeto a ningún otro requisito. En cuanto a la prueba el mismo artículo alude a ella indicando que el contrato de compraventa se puede probar por cualquier medio, incluyendo a los testigos. Este principio tiene gran importancia tanto a efectos de prueba como de validez y eficacia.

⁵⁰ CALVO CARAVACA, A.L., Y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., “El contrato de compraventa internacional de mercaderías”, op. cit., p. 215.

⁵¹ MEDINA DE LEMUS, M., *Contratos de Comercio Exterior*, Ed. Dykinson, Madrid, 1998, p. 117.

El sentido de este precepto da pie a que se incluyan entre los medios de prueba a los registros computarizados y por consiguiente que sean admisibles las declaraciones de voluntad mediante correo electrónico, o el intercambio electrónico de datos por ejemplo. De igual modo, podrían servir como medios de prueba los documentos que las partes del contrato se hayan intercambiado en un momento dado (ej. alguna factura).

Por su parte, el art. 29 de la Convención establece que el contrato de compraventa se puede modificar o extinguir por el mero acuerdo entre las partes entendiendo que no se requiera formalidad alguna para ello. De esta manera, si se interpreta conjuntamente los arts. 11 y 29 se deduce que el CV reconoce el principio consensual. No obstante, existe una limitación y es la establecida en el art. 96 de la Convención, permitiendo a los Estados parte en los que su legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o aprueben por escrito, hacer una declaración en cualquier momento excluyendo la aplicación del art. 11 a los contratos en los que alguna o ambas partes tenga su establecimiento en ese Estado⁵². Los efectos de dicha declaración se manifiestan en el art. 12 del CV que dice lo siguiente “las reglas de la Convención relativas a la formación y perfección del contrato que admitan que se efectúen la celebración, modificación o extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, aceptación o cualquier otra manifestación de intención, por procedimientos distintos del escrito, no serán de aplicación”.

En relación con el principio general de libertad de forma conviene señalar brevemente la sentencia del TS de 1 de julio de 2013, en la cual se autoriza que el acuerdo de compraventa se manifestara verbalmente por teléfono, atendiendo al principio de libertad de forma de celebración del contrato previsto en el art. 11 del CV⁵³.

3.6. CONTENIDO DEL CONTRATO

La Convención regula en su Parte III (arts. 25 a 88) los derechos y obligaciones de los vendedores y compradores referentes al cumplimiento del contrato. El art. 30 del CV

⁵² OVIEDO ALBÁN, J., “Negociación y documentos preliminares en la contratación internacional”, *Revista de Derecho Privado*, nº 22, Enero-Junio de 2012, p. 86.

⁵³ STS de 1 de julio de 2013 (RJ 2013\5190), fundamento de derecho nº 4.

enumera las obligaciones del vendedor indicando que debe entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualquier documento que esté relacionado con ellas en las mismas condiciones que se establecen en el contrato y en la Convención. Por su parte, es el art. 53 el encargado de enumerar las obligaciones del comprador estableciendo que debe pagar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones que se establecen en el contrato y en el Convenio.

3.6.1. Principales obligaciones del vendedor

1) Entrega de las mercaderías

La primera obligación para el vendedor es la entrega de las mercaderías. Considerándose como la principal obligación a la que tiene que hacer frente el vendedor, la entrega material consiste en poner las mercaderías en posesión del comprador. Sin embargo, el Convenio también permite que el vendedor cumpla con esta obligación de entregar las mercancías dejándolas a disposición del comprador, o poniéndolas en poder de un porteador en el caso de que el contrato conlleve transporte. En este caso, en virtud del art. 32.1 CV, se requiere que las mercancías estén identificadas de forma clara mediante señales o signos, mediante los documentos de expedición o de algún otro modo, y si no lo estuvieren el vendedor tiene que enviar al comprador un aviso de expedición en el que se van a especificar las mercancías.

Es importante además, determinar cuál es el lugar donde se van a entregar estas mercaderías. La Convención establece en su art. 31 tres supuestos sobre el lugar de la entrega, para el caso de que las partes no hayan pactado nada (ya que el CV otorga prioridad a la voluntad de las partes).

En el supuesto de que el contrato implicara transporte de las mercancías, el vendedor deberá entregarlas al primer porteador para que las traslade al comprador (art. 31 apartado a). Se entiende que el contrato va a implicar transporte cuando ni el comprador ni el vendedor son las personas encargadas de transportar la mercancía.

En el supuesto de que el contrato no implicara transporte y que se refiera a mercancías ciertas o son mercancías no identificadas que se tienen que extraer de una masa determinada o que tienen que ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado y las partes sepan cuál es ese lugar en el momento en que se celebra el

contrato, el vendedor tiene que poner las mercancías a disposición del comprador en dicho lugar (art. 31 apartado b).

En el último supuesto la entrega por parte del vendedor al comprador se debe producir en el establecimiento del vendedor (art. 31 apartado c).

Cuestión relevante también es el momento en qué deben entregarse las mercaderías. Pues bien, conforme al art. 33 de. CV, la entrega se debe realizar en la fecha que se haya fijado o dentro del plazo que se haya establecido en el contrato, y en otro caso, en un plazo razonable desde que se celebró el contrato. Esa fecha debe fijarse de forma clara en el contrato.

Se considera jurídicamente relevante la fecha de entrega de la mercancía por varios motivos: 1) Para tener constancia de si se produce cumplimiento o incumplimiento en la obligación por alguna de las partes; 2) Para el ejercicio de otros derechos tales como el rehúse de la recepción por parte del comprador, en el caso de que el vendedor haya entregado anticipadamente (art. 52 CV), el derecho de subsanación (art. 37 CV), o la transmisión de riesgos (art. 69.2 CV).

Si se realizare la entrega después de la fecha o plazo que haya sido establecido (demora en la entrega)⁵⁴, existirá incumplimiento de la obligación de entrega, por lo que se procederá a la aplicación de los arts. 45 y siguientes de la Convención.

Por otro lado, no hay que dejar de tener en cuenta el objeto de la entrega. De esta forma la Convención regula en su art. 35.1 que “el vendedor debe de 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”. En definitiva, esto significa que el vendedor tiene que entregar las mercancías conformes con el contrato.

Además, según se extrae del art. 35.2 del CV, si las partes no hubieran pactado la especie, naturaleza, calidad y características de las mercaderías, para que éstas sean

⁵⁴ MARTÍNEZ CAÑELLAS, A., “Obligaciones de las partes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Campus Extens Uib Virtual, Universidad de las Islas Baleares, 2009, pp. 5 y 6.

conformes con el contrato se requiere: que las mercaderías sean aptas para los usos a que se destinan ordinariamente las mercaderías del mismo tipo, además de ser aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento en que se celebra el contrato, o que las mercaderías posean las cualidades del modelo o de la muestra que el vendedor presentare al comprador. Añade el último apartado de este artículo que para que las mercancías sean conformes con el contrato han de estar envasadas o embaladas en la forma habitual para esas mercancías y en el caso de que no exista tal forma, deben estarlo de una forma adecuada para su protección y conservación⁵⁵.

Es de destacar la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, en la que una empresa interpuso una demanda con motivo de los perjuicios que sufrió debido a un descolocado de algunas cajas de cartón para cereales que suministró a un cliente, y que en principio se debe a un defecto de resistencia al calor de la cola que sirvió la empresa demandada. La demandante comunicó el uso especial a que se iba a destinar la mercancía a un viajante de la empresa demandada. El Tribunal hizo referencia al art. 35.2 apartado b) de la Convención, indicando que la comunicación del uso especial “no se hizo propiamente al vendedor sino a un viajante de la empresa y, desde luego, la empresa compradora tiene un departamento de control de manera que lo propio es guiarse por sus propios criterios y no por el parecer que en este sentido hubiera expresado el comercial de la vendedora”, por lo que la demanda fue desestimada⁵⁶.

Resulta interesante también resaltar la Sentencia de la Audiencia Provincial de Granada de 2 de marzo de 2000, dictada en relación con un contrato de compraventa mercantil internacional entre una empresa española (vendedora) y una empresa estadounidense (comprador). La empresa estadounidense declaraba que las características de los productos que había recibido no podían ser consumidos por su mal estado. Pero se da la circunstancia de que la compraventa se realizó sobre muestras,

⁵⁵ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., pp. 299 y 301.

⁵⁶ SAP de Barcelona de 28 de enero de 2004, (JUR\2004\53282), fundamento de derecho nº 4.

debido a que el comprador visitó con anterioridad el establecimiento de la empresa demandada. Por esto, el Tribunal alude al art. 35 del CV⁵⁷.

Cabe también apuntar en este punto que la cantidad de mercaderías que se debe entregar al comprador por parte del vendedor es la que se ha establecido en el contrato, como ya sabemos, pero ¿qué pasa en el caso de que se realice una entrega parcial, o cuando sólo una parte de las mercancías es conforme a lo pactado en el contrato? En ambos casos estamos ante un incumplimiento del contrato, tanto de la parte que no se ha entregado como de la parte de las mercancías que no es conforme, y se procedería a la aplicación de los arts. 46 al 50 de la Convención. Ante esta situación, el comprador podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad exclusivamente cuando la entrega parcial o no conforme a lo establecido en el contrato constituya un incumplimiento esencial⁵⁸ del contrato (art. 51 CV).

La SJPI de Murcia de 16 de septiembre de 2010, se refiere al concepto de incumplimiento esencial señalando el art. 25 del CV e indicando que el CV hace una distinción entre el incumplimiento esencial del contrato y el incumplimiento que se puede calificar como accesorio por no producir perjuicios apreciables o porque producen perjuicios que se pueden resolver con tan sólo reparar los defectos. De este incumplimiento esencial nace un sistema de responsabilidad contractual (art. 36 CV)⁵⁹.

De esta misma forma se pronuncia el TS en la sentencia de 17 de enero de 2008⁶⁰.

En el caso de que el vendedor entregue al comprador una cantidad de mercancías superior a la estipulada en el contrato, éste puede aceptar o rechazar la entrega. Si decide aceptar el exceso ya sea en su totalidad o sólo en una parte, deberá pagarla al

⁵⁷ SAP de Granada de 2 de marzo de 2000 (AC\2000\3807), fundamento de derecho nº 2.

⁵⁸ Según lo dispuesto en el art. 25 de la Convención, “*el incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación*”.

⁵⁹ SJPI de 16 de septiembre de 2010, (AC\2013\1989), fundamento de derecho nº 5.

⁶⁰ STS de 17 de enero de 2008, (RJ\2008\209), fundamento de derecho nº 3.

vendedor al precio del contrato (art. 52.2 CV), y en caso de no estar determinado el precio, se tendrá en cuenta el art. 55 de la Convención que examina el pago del precio.

2) Transmisión de la propiedad

La segunda obligación que se impone al vendedor es la de transmitir la propiedad de las mercaderías. Se puede considerar esta obligación como el núcleo de las obligaciones que asume el vendedor, por ser el centro del contrato. Esto es así porque el principal objetivo del comprador cuando realiza este contrato de compraventa es ser el propietario de la mercancía que va a comprar, de donde se desprende que la función primordial por parte del vendedor es conseguir que el comprador sea el propietario, o lo que es lo mismo, que le trasmita la propiedad.

El art. 30 del CV hace referencia a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de las mercaderías al comprador. Por su parte, de acuerdo al art. 41 del CV, el vendedor tiene la obligación de entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero (como pueden ser restricciones que impone el proveedor del vendedor a la venta en países concretos, o restricciones basadas en derechos de propiedad industrial o propiedad intelectual), a no ser que el comprador decida aceptarlas sujetas a esos derechos o pretensiones.

Sin embargo, se está ante una obligación genérica, ya que el Convenio no la desarrolla. El motivo que lo justifica es que la transmisión no es considerada como elemento propio de la compraventa, aunque sí como uno de los efectos de la compraventa pero éstos no están regulados en la Convención⁶¹. Según lo establecido en la Convención en su art. 4, letra b), “salvo disposición expresa en contrario de la propia Convención, ésta no concierne, en particular, a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas”. Por ser una cuestión no regulada en la convención, se ha de ajustar a lo dispuesto en los Derechos nacionales. La jurisprudencia y la doctrina entienden que se ha de aplicar la ley del lugar donde esté situada la cosa objeto del contrato (criterio de la *lex rei sitae*).

⁶¹ ESPLUGES MOTA, C., “Compraventa internacional de mercaderías: la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, en *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2006, p. 193.

3) Entrega de los documentos

La tercera obligación del vendedor y no por ello menos importante, es la de entregar al comprador cualesquiera documentos relacionados con las mercancías, tal y como dispone el art. 30 del CV. El vendedor ha de entregar dichos documentos en el momento, en el lugar y en la forma señalados en el contrato. En el caso de que los documentos se entreguen anticipadamente, el vendedor podrá subsanar cualquier falta de conformidad de dichos documentos, siempre que ello no ocasione al comprador ningún inconveniente ni gasto excesivo, en virtud de lo establecido en el art. 34⁶².

Debe tenerse en cuenta que la Convención no nos muestra cuáles son los documentos que el vendedor debe entregar obligatoriamente. Ante esta situación caben dos opciones: que las partes lo determinen en el contrato, o que se entreguen los documentos que procedan atendiendo a los usos y prácticas comerciales (según el art. 9 CV), que han de referirse a la propiedad o al transporte de las mercaderías, como por ejemplo la carta de porte, la póliza de seguro, etc.

Por lo que se refiere al lugar de entrega de los documentos, éste podrá ser el que las partes hayan acordado, o a falta de dicho acuerdo, el lugar determinado tanto por las prácticas entre las partes como por los usos comerciales⁶³.

3.6.2. Principales obligaciones del comprador

1) Pagar el precio

La primera de las obligaciones que establece el art. 53 del CV es que el comprador debe pagar el precio de las mercancías. Esta obligación comprende asimismo la

⁶² La STS de 9 de diciembre de 2008 (RJ\2009\15), hace referencia en su fundamento de derecho nº 3 a la obligación de entrega de los documentos en la que se alega que "el dato del color de la mercancía (mosto concentrado tinto) era un elemento esencial del contrato, y sin embargo no se menciona en el certificado de laboratorio de las muestras que se embarcan, lo que sólo se cumple con el dato de graduación Brix, y con ello se incurre por parte de la recurrida en mala fe, porque hubo un intento de ocultar la realidad del producto que se enviaba" El Tribunal desestima dicho motivo por considerar que "la demanda no se razona en la perspectiva de haberse infringido la entrega de los documentos a que se refiere el art. 34 CV sino en la de existencia de mala fe en el cumplimiento del contrato".

⁶³ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., Contratos Mercantiles, op. cit., p. 305.

obligación impuesta por el art. 54 de la Convención, de tomar las medidas que sean necesarias y cumplir los requisitos que han sido fijados por el contrato o por las leyes o reglamentos pertinentes para que se realice el pago⁶⁴. Las mencionadas medidas y requisitos que ha de cumplir el comprador van a ser los necesarios para que el pago se realice, tales como aceptación de una letra de cambio, cheques, la obtención y transferencia de divisas extranjeras, los de crédito documentario, garantía bancaria, etc. Si el comprador incumpliera esta obligación, el vendedor tiene derecho a reclamarle su cumplimiento, excepto si ha ejercitado un derecho o una acción incompatible, como puede ser el caso de que le haya sido concedida una prórroga de plazo para realizar el pago, o se resuelva el contrato⁶⁵.

Respecto a la cuantía del precio que debe pagar el comprador, el art. 55 admite que las partes pacten dicho precio o acuerden la forma de determinarlo, y a falta de estas dos posibilidades, se entiende pactado un precio “abierto”, esto es, se entiende que las partes “han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate⁶⁶”.

Adicionalmente, el art. 56 de la Convención, permite fijar el precio de las mercaderías en función del peso, y en caso de duda, será el peso neto el que se emplee

⁶⁴ Pese a que el Convenio no dice nada sobre en qué moneda se debe efectuar el pago, las partes pueden acordar cuál va ser ésta, y a falta de tal acuerdo, se efectuará en la moneda del lugar del vendedor, y de acuerdo a lo establecido en el art. 10 de la Convención, si existen varios establecimientos, se tomará en consideración el que guarde una relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, y si no tuviere establecimiento, el de la residencia habitual del vendedor.

⁶⁵ OVIEDO ALBÁN, J., “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”, *Revista de Derecho Privado*, n° 44, 2010, p. 18.

⁶⁶ En este ámbito resulta ilustrativa la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 27 de noviembre de 2003 (JUR\2004\5530), donde se tuvo la ocasión de pronunciarse sobre el precio de un contrato de alquiler de unos equipos de esquí. Aunque no se trata de un contrato de compraventa internacional, el Tribunal hizo alusión al art. 55 del CV para motivar dicha resolución.

para determinar el precio total. Lógicamente este precio podrá ser variado posteriormente por acuerdo entre las partes contratantes, o por la costumbre⁶⁷.

A diferencia de lo que ocurre en nuestro Derecho interno, el hecho de que no esté determinado el precio en el momento inicial del contrato, no es una cuestión que invalide el contrato de compraventa.

Otra cuestión relevante en este aspecto, es el momento en el que debe realizarse el pago. Según lo establecido en el art. 58 del CV, las partes pueden pactar el momento en que se ha de efectuar el pago. En caso de no determinarse ese momento, se efectuará en el momento en que el vendedor ponga a disposición del comprador las mercaderías o los documentos representativos de dichas mercaderías. El vendedor podrá condicionar la entrega de las mercancías o de los documentos al pago del precio, es decir, negarse a entregarlas si el comprador no le paga en ese momento.

Por otra parte, el comprador no tiene la obligación de pagar si no se le ha ofrecido la posibilidad de examinar las mercancías, a no ser que las modalidades de entrega o pago acordadas por las partes sean incompatibles con esta posibilidad.

A tenor de lo dispuesto en el art. 59, el comprador debe pagar el precio en la fecha que se haya fijado, sin exigirse ningún requerimiento ni formalidad por el vendedor.

Por último, en cuanto al lugar del pago señalar que si el comprador no tiene la obligación de pagar el precio en otro lugar, se pagará en el establecimiento del vendedor (art. 57 CV). No obstante, si las partes han acordado que el pago se realizará contra entrega de las mercaderías o documentos, se pagará en el lugar donde se lleve a cabo la entrega⁶⁸.

⁶⁷ OVIEDO ALBÁN, J., “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”, op. cit., p. 19.

⁶⁸ Sobre esta obligación véase además, GALAN BARRERA, D.R., “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *Estudios gerenciales (online)*, vol. 20, nº 91, 2004, pp. 59 y 60.

2) Recepción de las mercaderías

La segunda de las obligaciones del comprador que señala el art. 53 del CC, es la de recibir las mercaderías en las condiciones que se establecen en el contrato y en la Convención. La recepción supone retirar los bienes del lugar donde estén situados, hacerse cargo de ellos, y tener la posesión de ellos.

Esta obligación contenida en el art. 53 de la Convención, se complementa con lo establecido en su art. 60 según el cual dicha obligación contiene dos objetos: el primero de ellos, se deriva de un deber de cooperación por parte del comprador, y consiste en realizar los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda cumplir con la entrega, tales como documentos, trámites, o preparativos indispensables para que se pueda llevar a cabo la importación de las mercancías; y el segundo consiste en hacerse cargo de las mercancías.

El Convenio recoge varios supuestos en los que autoriza al comprador el derecho a rehusar la recepción de las mercancías en el momento en que se efectúa la entrega: el primero de ellos es en caso de que el vendedor le entregue las mercaderías antes de la fecha acordada, es decir, de forma anticipada; el segundo se da en caso de que el vendedor le entregue una cantidad mayor de mercaderías que las que se expresaban en el contrato (art. 52 de la Convención); y el tercero de los supuestos en los que el comprador puede rehusar la recepción de las mercancías, se dará cuando exista falta de conformidad de las mercancías.

Con todo ello, la recepción y la retirada de las mercancías no supone que el comprador acepte y esté conforme con las mismas, ya que con arreglo al art. 38.1 del CV, el comprador tiene que examinar las mercaderías o hacer examinar las mismas⁶⁹ “en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias”, siempre que en el contrato no se estipule otra cosa. De esta forma, podemos deducir que el CV no fija un plazo para examinar las mercancías, por el hecho de que la duración del mismo va a depender de cada caso, teniendo en cuenta la naturaleza de los defectos o vicios. Si el contrato

⁶⁹ Con la expresión hacer examinar las mismas, se entiende que el examen se podrá realizar por el comprador, por los auxiliares de él, o por una tercera persona mediante un encargo del comprador.

implicara transporte, el examen de las mercancías se podrá aplazar hasta que las mismas lleguen a su destino.

Desde mi punto de vista, el examen de las mismas se debe producir siempre que sea posible, en el mismo momento de la entrega, ya que si se aprecia algún defecto como puede ser que el envasado sea inadecuado, la mercancía sea distinta, o se aprecien defectos, el comprador va a poder rehusarlas en ese momento, y evitar un mayor gasto o perjuicio.

Para terminar con las obligaciones del comprador, conviene añadir que el comprador debe poner en conocimiento del vendedor, dentro de un plazo razonable, la disconformidad, expresando tanto la falta de conformidad como los motivos de ella.

En este punto cabe mencionar la Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra de 27 de marzo de 2000, en la cual el Tribunal rechazó una demanda reconvenzional, por el hecho de que la demandada no comunicó las deficiencias de los electrodomésticos a la demandante, y esto se debía haber producido en un plazo razonable a partir del momento en que se hubiesen descubierto las deficiencias⁷⁰.

3.7. LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS

En todos los contratos de compraventa de mercaderías, puede ocurrir el hecho de que una vez se ha perfeccionado el contrato, las mercancías sean dañadas, deterioradas, o se pierdan. Pues bien, ante esta posibilidad se plantean varias cuestiones: si el comprador está obligado a pagar el precio de las mercancías si se produce alguna de las circunstancias mencionadas, o si por el contrario, el comprador tiene derecho a negarse al pago, y ejercer alguna de las acciones por incumplimiento de la otra parte.

La Convención se ocupa de regular el instituto del riesgo de las mercancías en el Capítulo IV de la Sección 3, en sus arts. 66 a 70. Comenzando con la redacción del art. 66, se deduce que desde el momento en que el riesgo se transmita al comprador, éste debe soportar la pérdida o el deterioro de la mercancía, salvo que dicha pérdida o deterioro se deban a un acto u omisión del vendedor. Por lo tanto, el comprador no se libera en esta situación de su obligación de pagar la mercancía.

⁷⁰ SAP de Navarra de 27 de marzo de 2000 (AC\2000\1123), fundamentos de derecho nº 3 y 4.

Hay que aclarar qué se entiende por pérdida o deterioro, puesto que el art. 66 hace referencia a ellos. La doctrina mayoritaria considera que con la expresión pérdida debe entenderse tanto la destrucción, el extravío o robo de las mercaderías, como otros supuestos en los que interviene cualquier hecho que imposibilita que el comprador pueda recibirlas; y que deterioro engloba cualquier supuesto en que las mercancías no lleguen a poder del comprador con las cualidades y características que fueron pactados en el contrato, es decir, cuando no sean conformes con el contrato⁷¹. Por lo tanto, no se pueden incluir los deterioros que pueden sufrir algunas mercancías por causas naturales previsibles cuando son transportadas, pero que un vendedor diligente no haya podido evitar (como por ejemplo que un líquido se evapore).

Se debe especificar también qué actos u omisiones del vendedor son los que eximen de la obligación de pago al comprador. Son muchas las opiniones que existen en este punto, pero la mayoría sostiene una interpretación amplia basada en la falta de distinción de este precepto, que supone que cualquier acto u omisión del vendedor es suficiente para eximir al comprador de su obligación⁷².

Por otro lado, para fijar el momento en que se produce la transmisión del riesgo, la Convención tiene en cuenta el tipo de compraventa, esto es, según sea el modo de entrega convenido: Compraventa que implica transporte de las mercaderías, también conocida como compraventa indirecta (art. 67 CV); compraventa de mercaderías en tránsito (art. 68 CV); y un supuesto residual (art. 69 CV) que posteriormente veremos.

- Compraventa que implica transporte de las mercancías:

Es aquella compraventa que implica el transporte de las mercancías y en la que el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar concreto, sino que debe cumplir la obligación de ponerlas en poder del porteador para que éste las traslade al comprador. En este caso se entiende que el riesgo se transmite al comprador en el momento en que las mercancías están a cargo del porteador. Cuando el vendedor deba poner las

⁷¹ VIDAL OLIVARES, A., “El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías (CVCIM)”, *Ius et Praxis [online]*, nº 2, vol. 8, 2002, p. 4.

⁷² BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., *Contratos Mercantiles*, op. cit., p. 312.

mercancías en poder del porteador en un lugar determinado, hasta que las mercancías no se entreguen al porteador en ese lugar, el riesgo no se transmitirá.

El apartado 1 del art. 67 concluye diciendo que “el hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo”. En relación a la interpretación de esta disposición, no se conoce ningún fallo.

En virtud de lo establecido en el apartado 2 del art. 67, cuando el contrato se refiera a mercaderías que aún no estén identificadas, no habrá transmisión del riesgo al comprador hasta que estén identificadas claramente a los efectos del contrato, pero ¿cómo se puede realizar dicha identificación? De forma muy sencilla, de varias maneras que pueden ser: mediante los documentos de expedición, mediante señales en las mercancías, por comunicación enviada al comprador, o de cualquier otra forma que la determine. La citada disposición tiene como objetivo eliminar la posibilidad de que el vendedor pueda identificar las mercancías dañadas o pérdidas después del accidente.

Según el art. 6 de la Convención, las partes contratantes pueden acordar que van a establecer excepciones a las disposiciones del art. 67, o pueden recurrir a términos comerciales como los INCOTERMS, donde esta cuestión de la transmisión del riesgo se pacta en el contrato dependiendo de la modalidad de entrega, del tipo de transporte que va a ser utilizado y demás circunstancias⁷³.

- Compraventa de mercaderías en tránsito:

Este supuesto se encuentra regulado en el art. 68 del CV y se refiere a que la compraventa se produce cuando la mercancía ya está en tránsito. En este tipo de compraventa el riesgo se va a transmitir al comprador desde el momento en que el contrato se celebre. No obstante, si así resulta de las circunstancias⁷⁴, el riesgo lo debe

⁷³ MARTÍNEZ CAÑELLAS, A., “Transmisión del riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías”, en *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Campus Extens Uib Virtual, Universidad de las Islas Baleares, 2009, p. 10.

⁷⁴ Tal circunstancia se puede dar en el caso en que no sea posible determinar un momento en el que se puede concretar el inicio del deterioro durante el viaje, por cualquier causa, como puede ser que las mercancías vayan en un contenedor.

asumir el comprador desde el momento en que las mercancías se ponen en poder del porteador que expidiera los documentos acreditativos del transporte (esto significa que el riesgo se va a transmitir antes de la celebración del contrato). Sin embargo, si en el momento en que se celebra el contrato el vendedor conocía o debiera conocer el deterioro y no se lo hubiera comunicado al comprador, el riesgo debe asumirlo el vendedor.

A mi juicio, dada la inseguridad jurídica que originan ambas soluciones, junto a la complejidad que concurre para poder determinar el momento concreto en que se produce el riesgo durante el trayecto, es aconsejable que las partes contratantes regulen este aspecto en el contrato en virtud de lo establecido en el art. 6 del CV.

- Supuesto residual

El art. 69 rige en los casos en los que el contrato de compraventa no hace referencia sobre el transporte de las mercaderías. Sus normas son subsidiarias, ya que establece el momento de la transmisión del riesgo en los casos que no estén comprendidos en los arts. 67 y 68 del CV.

Su primer apartado viene referido a los casos en los que el comprador se hace cargo de las mercaderías en el establecimiento del vendedor. En este supuesto el riesgo se transmite al comprador cuando él se hace cargo de la mercadería. En el caso de que el comprador no se hace cargo de las mercancías, el mismo apartado establece que el riesgo se transmite al comprador desde el momento en que son puestas a su disposición y que al no haberse hecho cargo de las mercancías está incurriendo en incumplimiento del contrato.

El segundo de sus apartados señala que si el comprador tiene que hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto del establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando deba realizarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercancías están a su disposición en ese determinado lugar.

Por su parte el párrafo tercero versa sobre mercancías que aún no están identificadas. En este caso no se considera que las mismas se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

Por último, fuera de lo establecido en los mencionados artículos, hay que poner de manifiesto el art. 70, que dispone que si el vendedor incurre en incumplimiento esencial del contrato, lo establecido en los arts. 67, 68 y 69, no afectan a los derechos y acciones que dispone el comprador como consecuencia de tal incumplimiento. En otras palabras, este artículo dice que sin perjuicio de la transmisión del riesgo de deterioro o pérdida regulada en los artículos anteriores, el comprador conserva íntegros sus derechos y acciones (que los arts. 45 a 51 le conceden) cuando el vendedor incurra en incumplimiento esencial de su contrato.

3.8. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Todos los sujetos que intervienen en el comercio internacional han de tener en cuenta la posibilidad de que alguna de las partes incumpla sus obligaciones contractuales derivadas de la relación contractual. De esta forma, el CV también lo tiene en cuenta y dedica parte de su articulado a solventar los problemas que van surgiendo a consecuencia de dicho incumplimiento, diferenciando los casos que generan responsabilidad, de aquellos que no lo hacen.

Los supuestos de incumplimiento que no generan responsabilidad se da en las situaciones en las que el incumplimiento del contrato por una de las partes no se debe a su culpa directa. El CV prevé tres situaciones en las que se exonera a la parte de la responsabilidad de cumplimiento:

En situaciones de fuerza mayor: La parte que haya incumplido el contrato no será responsable de tal incumplimiento si prueba que la falta de cumplimiento es debida a un impedimento ajeno a su voluntad, y no tenía forma de preverlo, evitarlo o impedirlo (art. 79.1 CV). La parte que alegue la imposibilidad de poder cumplir con sus obligaciones por la existencia de una situación de fuerza mayor ha de ponerlo en conocimiento de la otra parte en un plazo razonable de tiempo. Si no lo hiciera la parte que lo incumpla es responsable de los daños y perjuicios que cause a la otra parte (art. 79.4).

Incumplimiento de una parte como consecuencia directa de la conducta de la otra parte: Si el incumplimiento de una de las partes es causado por una acción u omisión de la otra, ésta no podrá alegar el incumplimiento de la contraparte (art. 80 CV).

Posibilidad de diferir el cumplimiento de las obligaciones por incumplimiento previsible de la contraparte: Si se prevé que una de las partes no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones debido a un “grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o por su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato”, la otra parte podrá diferir, o lo que es lo mismo, demorar el cumplimiento de sus obligaciones (art. 71.1). A mi modo de ver, para llevar a cabo esta facultad de suspender o demorar sus obligaciones una de las partes contratantes, es necesario que existan signos claros de que la otra parte va a incumplir con las suyas.

Por otro lado, el incumplimiento por una de las partes del contrato genera responsabilidad para la parte que no cumpla con sus obligaciones. En este sentido, es relevante determinar si existe incumplimiento esencial de la relación contractual, ya que en el caso de no ser esencial, el contrato va a perdurar, pero si el incumplimiento se considera esencial, se entiende que el contrato queda resuelto.

En los supuestos en los que el incumplimiento del contrato va a generar únicamente una sanción, por considerarse incumplimiento no esencial, habrá que distinguir los casos de incumplimiento por parte del vendedor y por parte del comprador.

- Cuando el vendedor incumple el contrato, el comprador tiene varias opciones: 1) Podrá reclamar al vendedor la ejecución forzosa del contrato, salvo que haya ejercitado alguna acción o derecho que sean incompatibles con ello (art. 46.1 CV); 2) En los casos en que el comprador tenga en su poder las mercancías y las conserve, pero éstas no son conformes, puede reducir el precio a pagar. Sin embargo, el comprador no puede rebajar el precio de las mercancías cuando el vendedor subsana el incumplimiento de sus obligaciones; 3) En último lugar, el vendedor podrá proceder a la subsanación unilateral, en caso de entrega anticipada de las mercaderías (art. 37), o en el caso de algún error posible en el cumplimiento de las obligaciones, incluso cuando se haya superado la fecha de entrega (art. 48).

- Si por el contrario es el comprador quién incurre en incumplimiento, el vendedor dispondrá de las siguientes opciones: 1) El vendedor podrá exigir a la contraparte el cumplimiento forzoso del contrato, salvo que haya ejercitado alguna acción o algún derecho que sean incompatibles con dicha exigencia (art. 62); 2) Si el comprador no especificara la forma, dimensión, o características de las mercancías en la fecha pactada

o en un plazo razonable, el vendedor podrá especificar las mercaderías teniendo en cuenta las necesidades de la otra parte (art. 65).

En cambio, en los supuestos en los que el incumplimiento del contrato implique la resolución del mismo por no ser ese incumplimiento subsanable por ninguna de las partes, va a liberar a las partes contratantes de sus obligaciones, quedando a salvo la indemnización por daños y perjuicios. También aquí se puede distinguir entre el incumplimiento por parte del vendedor o por parte del comprador:

- En los supuestos en los que el vendedor incumple el contrato, el comprador podrá resolverlo: 1) Si se trata de un incumplimiento esencial del contrato conforme al art. 25 del CV (a lo largo de este trabajo se explicó el significado de dicho incumplimiento); 2) Si el vendedor no entrega las mercaderías pactadas dentro del plazo suplementario que se haya fijado por el comprador en virtud de lo establecido en el art. 47 de la Convención, o si el vendedor declara que no va a efectuar la entrega dentro del plazo señalado.

- En aquellos casos en que el comprador incumpla el contrato, el vendedor puede declarar la resolución del contrato: 1) Si se trata de un incumplimiento esencial en el sentido del art. 25 de la Convención; 2) Si el comprador no efectúa el pago del precio, o no se hace cargo de las mercancías dentro del plazo suplementario que haya fijado el vendedor, de conformidad con el art. 63.1 CV, o si el comprador declarase que no va a realizar el pago o que no va a recibir las mercancías dentro del plazo señalado.

A parte de los supuestos mencionados, en los contratos donde se determinen entregas sucesivas de mercancías, si una de las partes incumpliere en cualquiera de sus obligaciones relativas a la entrega, se estará ante un incumplimiento esencial del contrato y la otra parte puede resolver el contrato en lo que se refiere a esa entrega.

Ahora bien, la resolución del contrato va a surtir efectos únicamente si se pone en conocimiento a la otra parte de esta resolución.

Por último, hay que tener presente que estos incumplimientos pueden afectar a las expectativas de la otra parte y por ello dar lugar a una indemnización por daños y perjuicios, a menos que, como dispone el art. 79 en su apartado 5, se considere un

supuesto de exoneración de la responsabilidad por la existencia de una situación de fuerza mayor⁷⁵.

Según lo establecido en el art. 74 del CV, la indemnización por daños y perjuicios comprende el valor de la pérdida que la parte haya sufrido y el de la ganancia que ha dejado de obtener por tal incumplimiento. No obstante, tal indemnización “no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.

Puede observarse a modo de ejemplo la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 20 de febrero de 2007, donde se estima el recurso de apelación interpuesto por la demandante, y como consecuencia la demandada debe abonar a la actora por los daños y perjuicios que se derivan de la falta de mercadería por la cantidad que se contrató en el primer embarque⁷⁶.

Otra sentencia que resulta interesante y que nos permite conocer de cerca la indemnización por los daños y perjuicios del art. 75 del CV, es la sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia⁷⁷.

⁷⁵ ESPLUGES MOTA, C., “Compraventa internacional de mercaderías: la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, op. cit., pp. 196-202.

⁷⁶ SAP de Madrid de 20 de febrero de 2007, (JUR\2007\152319), fundamento de derecho nº 6.

⁷⁷ SAP de Valencia de 31 de marzo de 2005, (JUR\2005\130644), fundamentos de derecho nº 1 y 2.

4. LOS INCOTERMS

Las reglas internacionales denominadas “Incoterms” se publicaron por primera vez en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional de París. Ha sido objeto de diferentes versiones hasta la última, de 2010 que detallan con una abreviatura, las obligaciones de las partes en la contratación internacional. Es evidente que la normativa más relevante para la compraventa internacional es el CV, sin embargo no ha regulado el aspecto del despacho de las mercaderías para la importación o la exportación⁷⁸.

La palabra Incoterm viene del inglés: Internacional Commercial Terms (Términos de Comercio Internacional). Se trata de unos instrumentos comunes que surgen de las prácticas comerciales a nivel internacional y que principalmente se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Pero no sólo son utilizados en el comercio internacional, sino que se utilizan además en el comercio interior.

Ayuda a decidir qué parte (exportador o importador): Debe pagar el transporte de las mercancías; tiene que pagar el seguro que va a cubrir en el caso de que se produzca algún daño; tiene que pagar cualquier gasto, de aduanas por ejemplo; y también señala el lugar en el que el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador. Por otro lado, es importante señalar que los Incoterms son reglas de aplicación voluntarias. Por ello, es necesario indicarlo en el contrato de forma expresa, citando el término que se ha elegido.

En cuanto al medio de transporte, hay que diferenciar los Incoterms en dos grupos: los Incoterms marítimos y los polivalentes. Respecto a los primeros, sólo deben utilizarse para transportar la mercancía en barco, y en cuanto a los polivalentes, decir que se utilizan en cualquier medio de transporte.

Los Incoterms 2010, son divididos en once términos y agrupados en cuatro categorías (partiendo del grupo E que es el grupo de salida, hasta el D, de llegada):

⁷⁸ GÓRRIZ LÓPEZ, C., “El despacho de las mercancías para la exportación e importación en los Incoterms. (Los problemas jurídicos más frecuentes)”, *Derecho de los Negocios*, Nº 192, Sección Artículos, 2006, p. 1.

En el grupo E se incluye el término **EXW** (en fábrica): la entrega se tiene que realizar en los locales del vendedor. A partir de este momento, todos los gastos, y los riesgos por deterioro o pérdida de la mercancía serán asumidos por el comprador. Por lo tanto, el vendedor tiene pocas obligaciones, sólo debe colocar la mercancía para que el vendedor la recoja en el lugar acordado, que normalmente va a ser en su establecimiento.

Los términos que se incluyen en el grupo F indican que el vendedor debe entregar las mercancías para su transporte siguiendo las indicaciones del comprador, pero el vendedor no va a asumir la organización del transporte. Existen tres modalidades:

FCA (franco transportista): el vendedor tiene que entregar al transportista la mercancía en el lugar pactado, con todos los trámites aduaneros de salida del país correspondiente ya realizados. Hasta este momento los gastos y riesgos corren de cuenta del vendedor y una vez se haga esta entrega, del comprador.

FAS (franco al costado del buque): el vendedor debe entregar la mercancía colocándola al lado del buque y con los trámites aduaneros cumplimentados. Sólo puede aplicarse este término cuando se va a realizar el transporte por mar. El coste y los riesgos que puedan surgir de embarcarla los asume el comprador.

FOB (franco a bordo): el vendedor tiene que entregar la mercancía una vez que ya está embarcada y con los trámites aduaneros de exportación cumplimentados. En este término, los gastos y riesgos del embarque si los asume el vendedor.

En el grupo C, los términos que se incluyen establecen que el vendedor debe contratar el transporte de las mercancías. En el contrato debe reflejarse el puerto de destino. Los términos son los siguientes:

CFR (coste y flete): solo puede ser utilizado cuando el transporte se realice por mar. El vendedor debe entregar la mercancía en el puerto de destino que se ha convenido, pero no sólo asume la obligación de embarcar la mercancía, sino que asume el gasto de la travesía hasta que llegue a su destino. El seguro lo asume el comprador. Aunque el vendedor contrata el transporte, el comprador debe asumir el riesgo en caso de que las mercancías sufran daños durante el traslado.

CIF (coste, seguro, flete): el vendedor además de hacerse cargo del transporte de las mercancías, tiene que contratar un seguro marítimo por pérdida de la mercancía o por daños. El seguro tiene que contratarse con aseguradores, o con compañías de seguros de prestigio.

CPT (transporte pagado hasta): este término se puede utilizar independientemente del transporte que se utilice. El vendedor tiene que contratar el transporte. La entrega se entiende realizada cuando se pone a disposición del transportista. Las licencias y autorizaciones para la exportación debe obtenerlas el vendedor.

CIP (transporte y seguro pagados hasta): el vendedor deja de asumir el riesgo cuando la mercancía es puesta a disposición del transportista. El vendedor si asume la obligación de contratar el transporte y el seguro.

En el grupo D el vendedor es responsable de que la mercancía llegue al lugar de destino que se ha pactado. Dentro de este grupo se encuentran los siguientes términos:

DAT (entregada en la terminal): el vendedor se hace responsable de entregar la mercancía en el destino, cuando se ha sido descargada del transporte. Para ello, debe detallarse la terminal en la que se tiene que realizar la entrega.

DAP (entregada en el lugar): el vendedor tiene que entregar las mercancías situándolas en el lugar que se haya pactado. En definitiva, el vendedor se hace responsable del coste y del riesgo hasta que la mercancía esté en el lugar que se ha acordado con el comprador.

DDP (entregada derechos pagados): el vendedor entrega los bienes al comprador ya despachados para la importación, pero no descargados del transporte. Además, asume todos los costes y riesgos que se ocasionen al llevar las mercancías hasta ese lugar.

Por último, cada uno de los términos de los Incoterms, está formado por veinte cláusulas, que están numeradas desde A1 hasta A10 y desde B1 a B10. Las primeras establecen las obligaciones del vendedor, y las segundas se refieren a las obligaciones del comprador⁷⁹.

⁷⁹ FERNÁNDEZ ROZAS, J.C.; ARENAS GARCÍA, R., y DE MIGUEL ASENSIO, P.A., *Derecho de los Negocios Internacionales*, Ed. Iustel 3º ed., Madrid, 2011, pp. 356-363.

5. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha podido comprobar la importancia que posee el Convenio de Viena de 1980 como instrumento regulador de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

No ha sido fácil elaborar un derecho material uniforme que regulase la compraventa internacional de mercaderías, ya que nos encontrábamos ante una situación en la que debían ponerse de acuerdo diversos Estados para compartir las mismas normas que se aplicarían a la relación jurídica. Estas dificultades se reflejan sobre el contenido de la Convención en varios de sus artículos como pueden ser, las materias excluidas del CV, o las lagunas jurídicas para las que presenta una solución.

A pesar de todo ello, este Convenio cuenta con 101 artículos en los que se regulan disposiciones relativas a la formación del contrato, a las obligaciones de las partes en el contrato, a la transmisión de los riesgos, además de otras disposiciones comunes a las obligaciones tanto del vendedor como del comprador, que dan respuesta a los problemas que pueden aparecer en las compraventas internacionales. Hay que recordar que la aplicación de este Convenio únicamente se producirá cuando conozca el Juez de un Estado contratante, y cuando el vendedor y comprador se encuentren establecidos en Estados contratantes, quedando la posibilidad de recurrir al derecho nacional a través de la norma de conflicto. Esta última posibilidad es acertada ya que el Convenio admite que se recurra a la norma de conflicto con el objetivo de que designe el ordenamiento aplicable y así complementar las carencias que él presenta.

El CV afecta también a los usos y las prácticas que se desarrollaron de forma autónoma por los comerciantes, ocupando una posición relevante en el texto. Esta repercusión tiene su origen en el proceso negociador que se llevó a cabo antes de la aprobación definitiva del texto, en el cual no se dejaron atrás los usos y prácticas de los comerciantes con el objetivo de elaborar una normativa adecuada para la compraventa internacional, quedando regulado en el art. 9 del CV. La inclusión de esta disposición al CV también resulta acertada, ya que si el Convenio hubiera rechazado las disposiciones que emanaban de la sociedad de los comerciantes, éstos podrían optar por excluir su aplicación (no debemos olvidar que el CV admite excluir su aplicación).

Por otra parte, hay que destacar que la relevancia que presenta el CV podría ser nula si las partes deciden excluir su aplicación (permitiendo esta posibilidad el art. 6). Es evidente que cuando la Convención se aplica libremente, hacer uso de esta posibilidad origina un vacío jurídico que lleva a plantear de nuevo qué derecho va a regular la compraventa internacional, y para ofrecer una respuesta jurídica a dicho contrato se recurrirá a la norma de conflicto.

Una vez determinado lo anterior, hay que recordar la importancia que presenta el Convenio de Roma sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales, y su sustituto el Reglamento de Roma, ya que éste resultará aplicable en el caso de que no se cumplan las circunstancias del art. 1.1. del CV, o porque se trate de contratos que no se incluyan en el ámbito de aplicación de la Convención.

Finalmente, la Cámara de Comercio Internacional de París al publicar las reglas internacionales conocidas como “Incoterms”, posibilitaron la regulación del aspecto relativo al despacho de las mercaderías para su importación y exportación, cuestión que no regula la normativa más importante para la compraventa internacional, como es el CV. Gracias a estos instrumentos que surgieron de las prácticas comerciales tanto en el comercio internacional como en el comercio interior, se puede determinar que parte del contrato asume el pago del transporte, del seguro, así como otros gastos y riesgos que deben ser asumidos por las partes.

En definitiva, en este trabajo se han señalado los avances que se han llevado a cabo en los últimos años en lo que se refiere a la unificación del régimen jurídico de la compraventa internacional de mercaderías, intentando superar la inadecuación normativa y la inseguridad jurídica, además de analizar la Convención de forma detallada.

Por todo ello, tras muchos años de esfuerzo hoy día se puede decir que contamos con una normativa de Derecho Uniforme que previene el conflicto de leyes, que permite el entendimiento entre las partes contratantes en el tráfico internacional, además de tener la característica de no dejar atrás las tradiciones jurídicas.

BIBLIOGRAFÍA

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., *Contratos Mercantiles*, Ed. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2004.

CALVO CARAVACA, A.L., Y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Ed. Tecnos, Madrid, 1997.

CAMPUZANO DÍAZ B., *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías (Estudio de su aplicación y de sus relaciones con la norma de conflicto y la Nueva Lex Mercatoria)*, Universidad de Sevilla, Secretariado de Publicaciones, Sevilla, 2000.

DE CUEVILLAS MATOZZI, I., “Revocación de la oferta: un análisis desde la órbita del Derecho Uniforme (1)”, *Actualidad Civil*, nº 16, Sección a Fondo, Tomo II, Ed. La Ley, 2004.

DIEZ ESTELLA, F., “Origen y evolución histórica del Derecho Mercantil”, *Temario Derecho Mercantil I*, C.U. Villanueva, 2014.

ESPLUGES MOTA, C., *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2006.

FERNÁNDEZ ROZAS, J.C.; ARENAS GARCÍA, R., y DE MIGUEL ASENSIO, P.A., *Derecho de los Negocios Internacionales*, Ed. Iustel 3º ed., Madrid, 2011.

GALAN BARRERA, D.R., “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *Estudios gerenciales (online)*, vol. 20, nº 91, 2004.

GALÁN BARRERA, D.R., “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *Estudios gerenciales*, Nº 91, abril-junio, 2004.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F.J., “El Reglamento <<Roma I>> sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales: ¿Cuánto ha cambiado el Convenio de Roma de 1980?”, *Diario la Ley*, Nº 6957, Sección Doctrina, Ed. La Ley, 2008.

GÓRRIZ LÓPEZ, C., “El despacho de las mercancías para la exportación e importación en los Incoterms. (Los problemas jurídicos más frecuentes)”, *Derecho de los Negocios*, Nº 192, Sección Artículos, 2006.

MARÍN LÓPEZ, A., “La protección de la parte débil en la contratación internacional”, *Actualidad Civil*, Sección Doctrina, Ed. La Ley 1911/2001.

MARTÍNEZ CAÑELLAS, A., *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Campus Extens Uib Virtual, Universidad de las Islas Baleares, 2009.

MARTÍNEZ CAÑELLAS, A., *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Campus Extens Uib Virtual, Universidad de las Islas Baleares, 2009.

MEDINA DE LEMUS, M., *Contratos de Comercio Exterior*, Ed. Dykinson, Madrid, 1998.

MURILLAS ESCUDERO, J.M., “Distinción de la compraventa civil y mercantil en la Jurisprudencia”. *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil vol. II parte Estudio*, Ed. Aranzadi, SA, Pamplona, 1999.

OVIEDO ALBÁN, J., “Negociación y documentos preliminares en la contratación internacional”, *Revista de Derecho Privado*, nº 22, Enero-Junio de 2012.

OVIEDO ALBÁN, J., “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”, *Revista de Derecho Privado*, nº 44, 2010.

OVIEDO ALBÁN, J., *Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2003.

PERALES VISCASILLAS, P., “Hacia un nuevo concepto del contrato de compraventa: desde la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercancías hasta y después de la Directiva 1999/44/CE sobre garantías en la venta de bienes de consumo”, *Actualidad Civil*, Nº47, Sección Doctrina, Ed. La Ley, 2003.

PÉREZ ÁLVAREZ, M., “La compraventa y la transmisión de la propiedad. Un estudio histórico-comparativo ante la unificación del derecho privado europeo”, *Revista jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, enero, 2006.

PILTZ, B., “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de mercaderías”, La Ley 14953/2001.

PLANA ARNALDOS, M^a C., “Formación del contrato. Requisitos de la oferta y diferencia entre tratos previos y perfección del contrato”, *Publicación Aranzadi Civil-Mercantil*, nº 11/2012, Ed. Aranzadi, SA, Pamplona, 2012.

RUIZ JIMENEZ, J., “La ruptura de los tratos preliminares puede ocasionar responsabilidad si alguna de las partes ha actuado de mala fe”, RCDI nº 709, 2008.

SÁNCHEZ CALERO F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, Ed. Aranzadi, Navarra, 2012.

VATTIER FUENZALIDA, C., “La interpretación del contrato, entre la intención de las partes y el criterio de una persona razonable”, *Actualidad Civil*, nº 14, Sección a fondo, Tomo II, Ed. La Ley, 2010.

VÉRGEL, M., “Contratos de intercambio de bienes materiales”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., (dir.), *Contratos mercantiles*, Ed. Thomson-Aranzadi, Navarra, 2007.

VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al derecho mercantil*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2012.

VIDAL OLIVARES, A., “El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías (CVCIM)”, *Ius et Praxis [online]*, nº 2, vol. 8, 2002.

VIDAL OLIVARES, A.R., “La función integradora de los principios generales en la compraventa internacional de mercaderías y los principios de la UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales”, *Anuario de Derecho Civil*, vol. LVI, 2003.

JURISPRUDENCIA

- SAP de Vizcaya de 5 de noviembre de 2003, (JUR\2004\35988).
- SAP de Barcelona de 7 de junio de 1999, (AC\2000\1131).
- SAP de Valencia de 7 de junio de 2003, (AC\2004\1085).
- SAP de Alicante de 16 de noviembre de 2000, (AC\2004\2413).
- STS de 28 de enero de 2000, (RJ\2000\454).
- STS de 1 de julio de 2013 (RJ 2013\5190).
- SAP de Barcelona de 28 de enero de 2004, (JUR\2004\53282).
- SAP de Granada de 2 de marzo de 2000, (AC\2000\3807).
- SJPI de 16 de septiembre de 2010, (AC\2013\1989).
- STS de 17 de enero de 2008, (RJ\2008\209).
- STS de 9 de diciembre de 2008 (RJ\2009\15).
- SAP de Barcelona de 27 de noviembre de 2003 (JUR\2004\5530).
- SAP de Navarra de 27 de marzo de 2000 (AC\2000\1123).
- SAP de Madrid de 20 de febrero de 2007, (JUR\2007\152319).
- SAP de Valencia de 31 de marzo de 2005, (JUR\2005\130644).