

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Análisis de la Compraventa Internacional de mercancías y el uso de los Incoterms

(International goods trade and incoterms use analysis)

Autora: D^a. Almudena Viedma Rodríguez

Tutor: D. Enrique Armando Perera García

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2014 / 2015

La Laguna, a 27 de Julio de 2015

D. Enrique Armando Perera García del Departamento de Derecho Público y Privado Especial y Derecho de la Empresa,

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Administración y Dirección de Empresas titulada: **Análisis de la Compraventa Internacional de mercancías y el uso de los Incoterms**, presentada por la alumna **D^a Almudena Viedma Rodríguez**, realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa.

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en San Cristóbal de La Laguna a 27 de julio de dos mil quince.

El tutor,



Fdo: D. Enrique A. Perera García

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| Resumen y palabras clave..... | 4 |
| Introducción..... | 5 |
| La compraventa internacional..... | 6 |
| Definición..... | 6 |
| Análisis normativo..... | 6 |
| Formalidades..... | 9 |
| Efectos del contrato..... | 13 |
| Utilidad..... | 24 |
| Ejemplos..... | 24 |
| Los incoterms..... | 25 |
| Orígenes..... | 25 |
| Definición..... | 25 |
| Utilidad práctica..... | 28 |
| Ejemplos..... | 28 |
| Conclusiones..... | 30 |
| Bibliografía..... | 31 |
| Recursos en línea..... | 32 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|------------------------------------|-----------|
| Tabla siglas Incoterms..... | 26 |
|------------------------------------|-----------|

RESUMEN

Este trabajo expone la importancia, aplicación y actualidad de las reglas uniformes que se establecen en las compraventas internacionales de mercancías, además se pretende explicar la utilidad e influencia de estas reglas en la economía internacional. Se puede ver como los tratados y acuerdos internacionales, en concreto la Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías, están muy presentes y rigen la mayoría de las transacciones entre diversos países.

A cerca de este Convenio se analizarán sus normas, se explicarán sus formalidades, sus efectos y las obligaciones de las partes que intervienen en el contrato de compraventa. Además se pretende introducir el significado y utilidad de los términos Incoterms, conjunto de reglas uniformes de carácter privado creadas por la Cámara de Comercio Internacional, utilizadas para interpretar los términos comerciales más usados. Con todo ello se quiere poner de manifiesto la importancia de estas reglas para la compraventa internacional en una economía tan globalizada como la de hoy.

PALABRAS CLAVE

Reglas uniformes, Compraventa internacional de mercancías, Cámara de Comercio Internacional de París, Transferencias internacionales, Transportes y seguros combinados internacionales.

ABSTRACT

This essay sets out the importance, implementation, and actuality of the uniform rules setted in international goods trade. Also it tries to explain the influence and utility of these rules in the international economy. It is possible to see how international agreements and dealings govern most international transactions between various countries, as the Viena Convention for the International Sale of Goods of 1980.

Focused on this Convention, its regulation will be analyzed and its formalities, purposes and obligations between the parties taking part in the contract, explained. Besides, the study tries to introduce the utility and meaning of the Incoterms, a group of private nature and uniform rules created by the International Chamber of Commerce, used for interpret most utilized commercial terms. To sum up, the final objective is to show the importance of these rules for international goods trade in a globalized economy as nowadays.

KEYWORDS

Incoterms (*International commercial terms*), International Sale of Goods, International Chamber of Commerce in Paris, International transfers, International combined transport and insurances.

INTRODUCCIÓN

La elección de este tema se fundamenta en la gran importancia que tiene en un mundo globalizado como el actual, dentro del tráfico internacional de mercancías, referido de forma específica a su compraventa, de los usos uniformes, incoterms, elaborados por una entidad privada, como instrumentos principales de negociación y de contenido de los contratos entre empresarios y de los mecanismos necesarios para la ejecución y financiación de las compraventas internacionales de mercancías.

Tanto los Estados como sus ciudadanos, cuando realizan transacciones transfronterizas, necesitan unificar condiciones globales e idóneas para el tráfico de mercaderías, ya sean de iniciativa pública como privada. Los Estados soberanos también pueden adherirse a tratados, acuerdos o convenios de las organizaciones internacionales a la que pertenecen o los particulares pactar un sometimiento unilateral a reglas privadas, de organismos privados, agentes de la economía y del mercado, para facilitar el comercio optando por cauces admitidos de manera uniforme y generalizada.

Objetivos:

Con este trabajo se pretenden lograr los siguientes objetivos:

- 1º.- Definir y verificar los contenidos de las reglas uniformes y otro marco jurídico aplicable a este tipo de transacciones.
- 2º.- Comprobar la aplicación, a la realidad del tráfico económico, de las reglas uniformes elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional y su eficacia en la formalización y ejecución de los contratos de compraventa internacional de mercancías.
- 3º.- Analizar los diferentes intervinientes, personales y materiales que concurren, en la realización global de estas operaciones, y la eficacia real de sus participaciones, así como sus responsabilidades y los riesgos que de ellas se deriven.

Metodología:

El sistema metodológico utilizado en este trabajo parte, en un primer momento, de precisar y centrar el marco teórico y jurídico que interviene en los contratos de compraventa internacional de mercancías. Para ello recurro a las fuentes bibliográficas y de recursos en línea que nos puedan servir para ratificar el contenido tanto teórico como de su aplicabilidad a la realidad económica. Luego incorporo datos estadísticos y comparativos del uso de las reglas uniformes y otros acuerdos facilitadores de la contratación, con ejemplos fácticos y demostrativos, y, por último, intento extraer unas consecuencias, vía conclusiones y/o aportaciones, que puedan servir para clarificar y justificar el papel que hoy en día tienen los incoterms en el tráfico internacional de mercancías.

Los contenidos del trabajo se estructuran, siguiendo las directrices establecidas, de acuerdo al desarrollo que bajo la fórmula del índice sistemático se añade, complementa y desarrolla en la presente prueba de fin de grado, prestando especial atención no sólo a las formas sino también a la redacción en el buen uso del lenguaje.

1. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.1 DEFINICIÓN:

Por compraventa entendemos, el contrato bilateral en el que una de las partes pone a disposición de la otra la propiedad de una determinada mercancía, a cambio del pago de un precio estipulado o convenido. Si la compraventa es internacional, como la propia Convención de Viena estipula, quiere decir que se da entre partes con establecimientos en diferentes y diversos Estados contratantes. También podemos decir que es internacional, aunque no sea de aplicación la Convención, si las partes tienen sus establecimientos en un mismo Estado pero la zona de conclusión del contrato, la zona en la que están situadas las mercancías o el territorio al que deben ser trasladadas para su entrega, se encuentra en otro Estado diferente.

Según el artículo 1.445 del Código Civil, un contrato de compraventa es aquel en el que: *uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente*. Además, los artículos 325 y 326 del Código de Comercio, establecen que la compraventa es mercantil en los casos en los que: la compraventa recae sobre bienes muebles; el comprador adquiere la cosa para revenderla, ya sea en el mismo estado en el que la compró o transformada, pero lo hará con la intención de lucrarse en dicha reventa; y por último, el vendedor no ha de ser agricultor, ganadero, artesano o consumidor.

1.2 ANÁLISIS NORMATIVO:

a) **La Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías.**

Instrumento clave del comercio internacional, que debería ser adoptado por todos los países del mundo, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, conocida como la Convención de Viena de 1980, y sus posteriores reformas y actualizaciones, sobre la compraventa internacional de mercancías.

Siendo uno de los textos legales con mayor trascendencia en el régimen actual de los contratos, es un acuerdo obtenido en una convención internacional que contiene una serie de artículos con una reglamentación concreta para diferentes supuestos de tráfico externo. En estos artículos se regula el régimen de la compraventa, todo lo referente a la perfección o formación del contrato, las obligaciones que se asumen por las partes y la transferencia del riesgo. Este régimen está formado generalmente por

normas de carácter dispositivo, que pueden ser modificadas por la voluntad de las partes. Por otro lado, quedan fuera de su regulación los aspectos relacionados con la validez del contrato o de sus condiciones, los efectos que el contrato puede causar sobre la propiedad de las mercaderías vendidas y la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones físicas que las mercaderías le puedan causar a una persona.¹ Estas materias, no reguladas por los artículos del Convenio, se regulan por la ley nacional aplicable al contrato.

El Convenio acaba con la *tradición del régimen continental de la compraventa*,² el cual se basa en la diferenciación entre incumplimiento y saneamiento y en el que se da a la parte cumplidora la facultad de resolver o romper el contrato. Por ello, en dicho Convenio, las soluciones que se dan entre las partes siempre tienden a la conservación del contrato, de acuerdo a la buena fe y a los usos del comercio internacional, ya que el contrato es un bien muy valioso.

En el artículo 99.1 de esta Convención, se establece que para que sea posible la entrada en vigor internacional de la misma, producida el 1 de enero de 1988, se deben cumplir dos exigencias: la primera de ellas estipula que debe haber un número mínimo de Estados miembros, este número sería de diez Estados; y la segunda, hace referencia a que debe darse el transcurso de un período de tiempo, este período será de doce meses desde el depósito del décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

Con respecto a la entrada en vigor de un Estado parte, el plazo que tiene que transcurrir para que la Convención esté en vigor en dicho Estado es también de doce meses, que se contarán desde el depósito del instrumento formal en el que se recoja su manifestación definitiva del consentimiento para obligarse por ella.³

b) El establecimiento según la Convención.

La Convención de Viena solo se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías en los que sus partes tengan establecimientos en diferentes Estados, estos deben ser Estados contratantes o en los que la norma de derecho internacional privado prevea que se aplique la ley de un Estado contratante. En este tipo de contratos entenderíamos por establecimiento, a toda instalación que posea una cierta duración, estabilidad y con expresas competencias para dedicarse a los negocios. Así pues, no sería necesario que tuviese autonomía jurídica ni que estuviese sometido a una dirección empresarial.

¹ Véanse: los artículos 4 y 5 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

² Véase, entre otras, la obra de LUIS DíEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN & ANTONIO GULLÓN BALLESTEROS: *Sistema de Derecho Civil*, Volumen II, Tomo 1, Ed. Tecnos, Madrid, 2012, pp. 279-297. Y, la obra de JOSÉ CASTÁN TOBEÑAS: *Derecho civil español, común y foral, Tomo Cuatro, Derecho de obligaciones*, Editorial Reus, SA, Madrid, 1995, pp. 106-121.

³ *Ibidem*, artículo 99.2.

Dentro de la Convención, se estipula que no se tendrá en cuenta la nacionalidad de las partes, ni tampoco si son de carácter civil o comercial, tanto las partes como el contrato. Tampoco se tendrá en cuenta en su aplicación, las compraventas entre partes que posean establecimientos en diversos Estados con reglas jurídicas en común a los contratos de compraventa y a su formación: en estos casos no es necesaria la unificación, porque ya existía un régimen uniforme entre Estados vecinos con anterioridad.

Además cuando las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes y esto no resulte del contrato, ni de los tratos dados entre ellas hasta el momento de la celebración del contrato, este hecho no se tomará en cuenta.⁴ En el caso de que alguna de las partes tenga más de un establecimiento, a efectos de la Convención, se dirá que su establecimiento será el que posea la relación más estrecha con el contrato y con su cumplimiento. Así mismo, en el supuesto de que una de las partes no tenga establecimiento, se considerará su residencia habitual como tal. En ambos casos las partes deben tener conocimiento de dichas circunstancias antes o en el momento de la celebración del contrato.⁵

Si hablamos de la cuestión de la conexión con Estados contratantes, volvemos a decir que la Convención se aplicará subordinada a la ubicación de las partes y sus establecimientos en diversos Estados contratantes, no aplicándose así en terceros Estados. Con esto se rechaza el *principio de validez universal*,⁶ establecido en los Convenios de La Haya. También encontramos que la Convención ejerce un conflicto de convenios con el Derecho uniforme de La Haya.⁷ Se establece la imposibilidad de que las Convenciones de La Haya sobre venta y la Convención de Viena estén vigentes en un mismo Estado.

c) Las mercaderías según la Convención.

Son mercancías, teniendo en cuenta dicha Convención, los objetos que tienen una naturaleza mueble, por ejemplo, los automóviles, los programas informáticos, la maquinaria, etc. Mientras que quedan excluidas de esta Convención las empresas, ya que la venta de estas lleva consigo la venta de derechos que no se consideran mercaderías a efectos de la aplicación de la normativa uniforme, los bienes inmuebles y los derechos incorporeales.

Igualmente, la Convención no se aplica a las compraventas de: mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; subastas; judiciales; valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; electricidad. Y además, la Convención no se puede aplicar en compraventas de índole interna ni en compraventas internacionales fuera de establecimiento mercantil o compraventas ambulantes internacionales.

⁴ Ibídem, artículo 1.

⁵ Ibídem, artículo 10.

⁶ Véase: LUIS DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (1998): *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Editorial Civitas. Madrid, 1998, p. 53.

⁷ Véase, www.hcch.net. (consultado el 11 de julio de 2015).

Así, se consideran compraventas aquellos contratos de suministros de mercaderías que deban ser manufacturadas o producidas, a no ser que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte importante de los materiales que sean necesarios para esa manufactura o producción. Esta Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones, de la parte que proporcione las mercaderías, se base en suministrar mano de obra o en prestar otros servicios.⁸

Así pues, el Convenio regula exclusivamente aquellas ventas que sean, de tipo internacional, sobre mercancías materiales y celebradas entre dos empresarios, con indiferencia del fin al que se destinen dichas mercaderías o del carácter del contrato que se establezca.

1.3 FORMALIDADES

La compraventa es objeto de consideración de manera destacada en el proceso de unificación del Derecho mercantil. Esta unificación se ha llevado a cabo a través de una vía doble: por una parte, mediante la elaboración de la legislación uniforme en el seno de Convenciones internacionales, por la que los Estados contratantes asumen y se comprometen a introducirla en su derecho interno; y por otro lado, mediante la redacción y difusión de contratos-tipo y condiciones generales de venta dentro de los distintos sectores del tráfico internacional.

a) La Convención.

Para la interpretación de esta Convención se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar el cumplimiento de la buena fe en el comercio internacional.⁹

Se sabe que España se adhirió a la Convención de Viena el 17 de julio de 1990¹⁰ (por Instrumento publicado en el *BOE* de 30 de enero de 1991), aunque no entró en vigor hasta el 1 de agosto de 1991. De esta manera las normas que contiene esta Convención, conforme a lo dispuesto en el artículo 1.5 del Código Civil, han pasado a formar parte del ordenamiento jurídico español.

En el momento en el que España se adhiere a Convención, los países en los que ya estaba vigente eran treinta y cuatro, entre los que se hallaban los más importantes del mundo. En la actualidad, el número de Estados parte de la Convención no para de crecer tan lenta como infaliblemente, ni deja de incrementarse su heterogeneidad, tras la

⁸ Véanse, los artículos 2 y 3 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

⁹ *Ibidem*, el artículo 7.1.

¹⁰ Véase: Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (*BOE*. núm. 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170 a 3179).

incorporación de nuevos Estados miembros de la Convención.¹¹ Por todo ello podemos afirmar que nunca en la Historia una Convención de Derecho Uniforme tuvo tanto éxito.

Este convenio nace de una larga y cuidada elaboración, aunque se aplique solo a las compraventas de mercancías internacionales, sus normas pueden ser de utilidad y modelo para la modificación del régimen de la compraventa de bienes muebles que está contenido en nuestros Códigos. Incluso algunos principios generales pueden tener valor ejemplar para las normas generales sobre los contratos.

Cuando un Estado contratante esté integrado por dos o más unidades territoriales en las que se puedan aplicar diferentes sistemas jurídicos, relacionados con los elementos de la Convención, este Estado, en el instante de la firma de la ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, puede declarar que la Convención solo se va a aplicar a una o varias unidades territoriales o a todas ellas. Además esta declaración la podrá modificar por otra en cualquier momento.¹²

b) El contrato de compraventa

El contrato no tendrá la obligación de celebrarse ni de probarse por escrito y no será dependiente de ningún otro requisito de forma. Además se podrá probar por cualquier medio, aunque sea a través de testigos.¹³

La propuesta de celebrar un contrato debe estar dirigida a una o varias personas concretas, y constituirá realmente una oferta cuando se indique la voluntad del oferente de que el contrato quede formado únicamente a través de la aceptación, así como cuando dicha oferta sea suficientemente precisa, es decir, cuando determine las mercaderías y señale la cantidad y el precio o prevea un medio para determinarlos. La oferta resultará únicamente cuando llegue al destinatario.

La oferta puede ser revocada hasta el momento en el que se perfeccione el contrato si dicha revocación llega al destinatario antes de que este haya enviado la aceptación. En cambio, hay dos supuestos en los que la oferta no podrá ser revocada: si indica que es irrevocable al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo; y si el destinatario podía considerar, razonablemente, que la oferta era irrevocable y basándose en esa oferta ha actuado. También se expone que la oferta, aun cuando sea irrevocable, se extinguirá cuando su rechazo llegue al oferente.

Se establecerá la aceptación cuando el destinatario exprese o indique el asentimiento a una oferta, esta aceptación tendrá efecto cuando dicha indicación llegue

¹¹ En la actualidad han depositado los instrumentos de adhesión a esta Convención 83 países del mundo, como Estados parte, aunque quedan 2 países que han firmado y no lo han ratificado. (www.uncitral.org).

¹² *Ibidem*, artículo 93 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

¹³ *Ibidem*, artículo 11.

al oferente, y cuando se produzca la aceptación, el contrato quedará constituido y no será necesario emitir nuevas declaraciones de voluntad.¹⁴

A pesar de ello, si en virtud de la oferta de prácticas que las partes hayan acordado entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento realizando un acto relativo a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin que se le comunique al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en el que se realice dicho acto, pero se debe realizar dentro del plazo establecido.

Cuando la respuesta a una oferta pretenda ser una aceptación y contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se considerará un rechazo de la oferta y se establecerá como una contraoferta. En cambio, si la respuesta pretende ser una aceptación que contenga elementos adicionales que no cambien de manera importante los elementos de la oferta, establecerá aceptación a no ser que el oferente manifieste no estar de acuerdo. Si no se realiza de esta manera, los términos del contrato serán los mismos que los de la oferta, con las modificaciones contenidas en la aceptación. Se va a considerar que los elementos adicionales, en concreto, el precio, el pago, la calidad y cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o la solución de los litigios, alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

La aceptación puede ser retirada si dicho retiro llega al oferente antes de que esta aceptación surta efecto o en ese mismo momento. Además, según lo establecido en la Convención, el contrato se perfeccionará cuando surta efecto la aceptación de la oferta.

La oferta, declaración de aceptación u otra manifestación de intención, llegará al destinatario cuando se le comunique verbalmente o, por cualquier otro medio, al destinatario, personalmente, en su establecimiento o dirección y en caso de no tener establecimiento o dirección, en su residencia habitual.¹⁵

El contrato de compraventa mercantil tiene carácter consensual, lo que quiere decir que se perfecciona con el consentimiento de las partes.¹⁶ Aunque aún así, surgen algunas cláusulas que implican distintas modalidades de venta que, sin variar ese principio, inciden de manera más o menos directa en la formación del contrato.

La primera cláusula hace referencia al comercio minorista, en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista¹⁷ se establece que la oferta pública de venta o la exposición de artículos en establecimientos comerciales, constituye a su titular en la obligación de proceder a su venta a favor de los demandantes que cumplan las condiciones de adquisición, atendiendo al orden temporal de solicitudes.¹⁸ La segunda, expresa que en ciertos supuestos la venta se pacta con referencia a una muestra o a una determinada calidad de mercancía conocida por las partes. Una tercera cláusula estipula que, en las ventas a ensayo, el comprador tiene la facultad de resolver el contrato si una

¹⁴ *Ibíd*em, artículos 14 a 18.

¹⁵ *Ibíd*em, los artículos 14 a 24.

¹⁶ *Ibíd*em, artículo 29.

¹⁷ Véase, artículo 1.2 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, Ordenación del Comercio Minorista. (BOE núm. 15, de 17 enero de 1996).

¹⁸ *Ibíd*em, artículo 9.1.

vez ensayado el género contratado no cumple las condiciones pactadas o bien no satisface las necesidades del comprador. Si el ensayo es satisfactorio, el comprador no puede rechazar la mercancía.¹⁹

Por último, existe una cláusula que especifica que, cuando en una compraventa al por menor se ha reconocido al comprador el derecho a desistir de la compraventa, si procede a la devolución de la cosa comprada, el comprador no tendrá la obligación de indemnizar al vendedor por el desgaste o deterioro del mismo debido únicamente a su prueba para la toma de una decisión final. El plazo para el desistimiento será de siete días, salvo que las partes hubieran acordado otro plazo diferente.²⁰ Se puede modificar o extinguir el contrato en cualquier momento en que las partes así lo acuerden. Y la manifestación de resolución del contrato tendrá efecto únicamente si a la otra parte se le es comunicado.

Según lo establecido en la Convención, si una parte tiene el derecho a exigir a la otra el cumplimiento de una obligación, el Tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico, a no ser que lo hiciese respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la Convención.²¹

c) Las partes

En la Convención se estipula que, las declaraciones y otros actos que realice una parte deberán interpretarse de acuerdo a su intención cuando la otra parte haya conocido cuál era esa intención. Si esto no fuese aplicable, las declaraciones y actos de una parte se tendrán que interpretar conforme al sentido que les hubiese dado una persona razonable de la misma condición que la otra parte en una situación igual. Para estimar esta intención de una parte o el sentido que le habría dado una persona razonable, se tendrán en cuenta todas las circunstancias oportunas del caso, en concreto las negociaciones, las prácticas que las partes hubiesen establecido entre ellas, los usos y el comportamiento posterior de las partes.

Las partes se mantendrán obligadas por cualquier uso o práctica que hayan convenido o establecido entre ellas. A no ser que acuerden lo contrario, se considera que las partes han hecho manifiestamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían tener conocimiento y que, dentro del comercio internacional, sea considerablemente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.²²

¹⁹ Véase, el artículo 328.2º del Código de Comercio de 1885.

²⁰ Véase, el artículo 10.1 sobre derecho de desistimiento de la Ley 7/1996, de 15 de enero, Ordenación del Comercio Minorista.

²¹ Véanse, los artículos 26 a 29 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (BOE. núm. 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170 a 3179).

²² *Ibidem*, los artículos 8 y 9.

1.4 EFECTOS DEL CONTRATO

Según lo establecido por la Convención de Viena y conforme al contrato, tanto el comprador como el vendedor poseen una serie de derechos y obligaciones.

a) Obligaciones del vendedor.

El vendedor tiene la obligación de entregar las mercaderías, de transmitir la propiedad de estas y de entregar los documentos necesarios que están relacionados con ellas, todo ello en las condiciones que se hayan establecido previamente en el contrato y en la Convención. Así, el vendedor deberá entregar la cantidad de mercaderías, con calidad y tipo, que correspondan a lo estipulado en el contrato, y con un embalaje fijado también en el mismo.

Según lo estipulado en el contrato, deberá entregar las mercaderías, cuando se haya fijado o pueda concretarse una fecha, en dicha fecha. Cuando se haya fijado o pueda concretarse un plazo, en cualquier momento de dicho plazo, a no ser que las circunstancias provoquen que sea el comprador quien elija la fecha. O en cualquier otro caso, dentro de un plazo lógico desde el momento en que se celebre el contrato. El vendedor debe entregar las mercaderías libres de derechos de un tercero, a no ser que el comprador haya convenido aceptarlas con estos derechos o pretensiones.

Cuando el vendedor esté obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, lo hará en el lugar, momento y forma que se haya fijado en el contrato. Si los documentos los ha entregado de manera anticipada, podrá rectificar las posibles faltas de conformidad que se den en dichos documentos, todo ello hasta el momento fijado de la entrega.

Si el vendedor deja las mercaderías en manos de un porteador y no están identificadas claramente según el contrato, mediante señales en estas mercaderías, mediante los documentos de expedición, o de otra manera, el vendedor debe enviar al comprador un aviso de expedición en el que se detallen las mercaderías.

En el caso de que el vendedor deba disponer el transporte de las mercaderías, tendrá que acordar los contratos necesarios para que se realice hasta el lugar indicado por los medios de transporte ajustados a las circunstancias y en las condiciones normales para cada tipo de transporte.

Cuando no esté obligado a entregar las mercaderías en un lugar concreto, la obligación del vendedor de entrega se basará en: 1. Si el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías, deberá dejarlas en poder del primer porteador para que este las haga llegar al comprador. 2. Si hay casos no englobados en el supuesto anterior y el contrato se basa en mercaderías ciertas o no identificadas que deban extraerse de una masa determinada o deban ser manufacturadas o producidas, y cuando las partes sepan que las mercaderías deben ser manufacturadas o producidas en un lugar

concreto, deberá ponerlas a disposición del comprador en ese lugar. 3. En el resto de casos, deberá poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar de establecimiento del vendedor y en el momento de la celebración del contrato.

Si no está obligado a contratar el seguro de transporte, y en caso de que el comprador lo solicite, el vendedor debe proporcionarle al comprador toda la información que esté en su mano y que sea necesaria para la contratación de ese seguro.

Además, deberá soportar el aumento de los gastos relacionados con el pago que hayan sido dados por un cambio de su establecimiento ocurrido después de la celebración del contrato.

Tiene la responsabilidad de, en caso de existir, la falta de conformidad que se dé en el momento de transmitir el riesgo al comprador, y de la dada inmediatamente después a este momento si se puede atribuir al incumplimiento de alguna de sus obligaciones.²³

b) Derechos del vendedor.

Si el vendedor entrega la mercancía anticipadamente, desde ese momento hasta la fecha acordada podrá, por una parte, entregar la cantidad de mercaderías que falte o entregar otras que sustituyan a las ya entregadas y que no sean conformes, y por otra parte, subsanar la falta de conformidad de las mercancías entregadas.

Puede hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o de los documentos. En caso de que el contrato implique también el transporte de las mercaderías, el vendedor puede enviarlas estableciendo que dichas mercaderías, o los documentos representativos, no se pondrán a disposición ni poder del comprador hasta que no se haya pagado el precio.

c) Derechos en caso de que el comprador incumpla el contrato.

Si el comprador no cumple alguna de las obligaciones que le atañen, conforme al contrato o a la Convención, el vendedor puede:

1. Exigir la indemnización de daños y perjuicios. El vendedor no perderá este derecho aunque ejerza cualquier otra acción acorde a su derecho.
2. Exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla el resto de obligaciones que le corresponden, a no ser que el vendedor haya ejecutado un derecho o acción que sea incompatible con esta exigencia.

²³ Véanse: los artículos 30 a 44 de la Convención de las Naciones Unidas, el artículo 345 del Código de Comercio español y los artículos 1.447 y 1484 del Código Civil español.

3. Fijar un plazo adicional, de una duración razonable, para que el comprador cumpla sus obligaciones. Si el vendedor no ha recibido la comunicación del comprador de que no cumplirá sus obligaciones en el plazo fijado, no podrá ejercer ninguna acción por incumplimiento del contrato en dicho plazo. Aún así el vendedor puede exigir la indemnización de daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

4. Declarar resuelto el contrato si, el incumplimiento del comprador de alguna de sus obligaciones constituye un incumplimiento esencial del contrato; o si el comprador no paga el precio o no recibe las mercaderías en el plazo añadido que se había fijado por el vendedor, o si expresa que no lo hará dentro de dicho plazo.

4.1. En los casos donde el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace en caso de:

a. Que el comprador haya cumplido de manera tardía, antes de que el vendedor conozca el hecho de que haya cumplido.

b. Incumplimiento distinto del mencionado en el apartado anterior, en un plazo razonable, después de que el vendedor tuviera conocimiento de este incumplimiento; o después del vencimiento del plazo adicional que el vendedor haya fijado para que el comprador cumpliera sus obligaciones, o después de que el comprador declare que no cumplirá estas obligaciones en dicho plazo.

5. Si en el contrato se señala que el comprador debe especificar las características de las mercaderías y el comprador no lo hiciera en la fecha acordada o en un plazo prudente después de haber recibido por parte del vendedor un requerimiento, el vendedor podrá hacer la especificación personalmente de acuerdo con las necesidades que conozca del comprador. En este caso, si el vendedor hiciera las especificaciones, deberá informar al comprador de los detalles y fijar un plazo para que este pueda modificar dichas especificaciones. Si el comprador, después de haber sido informado de esta acción, no hace uso de esta posibilidad, la especificación del vendedor será la que tenga fuerza vinculante.²⁴

Cuando el vendedor ejerza una acción por incumplimiento del contrato, el juez no podrá otorgar al comprador ningún plazo de gracia.²⁵

d) Obligaciones del comprador.

El comprador tiene la obligación de pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones que se establezcan en el contrato y en la Convención. La obligación del pago del precio incluye también la obligación de adoptar las medidas y cumplir los requisitos que se hayan fijado en el contrato o en los reglamentos y leyes oportunos para que el pago sea posible. El precio deberá pagarlo en la fecha que se haya fijado o que se pueda determinar según el contrato o la Convención.

²⁴ *Ibíd*em, los artículos 61 y 65.

²⁵ *Ibíd*em, artículo 61.3.

Cuando en el contrato celebrado no se exprese el precio o se indique un medio para calcularlo, se considera que las partes han hecho referencia expresa al precio que normalmente se cobra por dichas mercancías, en el momento de celebrar el contrato y en el tráfico mercantil del que forme parte. En cambio, si el precio se estipula en función del peso de las mercaderías, el peso neto será el que determine el precio en caso de algún problema.

Si el comprador no estuviese obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, este deberá pagarlo al vendedor en el propio establecimiento del vendedor o en el lugar en el que se haga efectiva la entrega, en caso de que el pago se haga contra entrega de las mercaderías o de documentos.

En caso de no estar obligado a pagar el precio en otro momento expreso, el comprador deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos, incluso cuando el contrato implique el transporte de las mercaderías.

Deberá examinar las mercaderías lo más breve que sea posible, dependiendo de las circunstancias dadas en cada momento. Este examen puede aplazarse hasta que la mercancía llegue a su destino, y el comprador no estará obligado a pagar el precio si no ha podido examinarlas.

Además tiene la obligación de acudir a la recepción, que incluye: realizar todos los actos que se espera que el comprador lleve a cabo para que el vendedor pueda hacer la entrega, y hacerse cargo de las mercaderías.²⁶

e) Derechos del comprador.

El comprador tiene derecho a exigir una indemnización por daños y perjuicios cuando el vendedor le haya ocasionado algún inconveniente o gasto excesivo.

Perderá el derecho de invocar falta de conformidad de las mercaderías si no se lo comunica al vendedor, concretando su naturaleza y en un plazo que se considere razonable desde que la haya encontrado. Normalmente este plazo suele ser de dos años desde que el comprador posee las mercaderías, a no ser que el plazo sea incompatible con un período de garantía convenido.

A excepción de pacto, el comprador posee el derecho de que sobre las mercaderías no subsistan derechos del vendedor ni de terceros.

Perderá el derecho a declarar resuelto el contrato, o a exigir al vendedor que le entregue otras mercaderías para sustituir las recibidas, cuando no le sea posible restaurar las mercaderías y dejarlas como las hubiera recibido. Esta pérdida de derecho no se efectuará si: el hecho de no poder restaurar las mercaderías no viniese dado por un acto u omisión del comprador; si las mercaderías se hubieran deteriorado a consecuencia del

²⁶ *Ibíd.*, los artículos 38 y 53 a 60 y los artículos 333, 337, 338 y 339 del Código de Comercio español.

examen de estas por el comprado; o si el comprador hubiese vendido, consumido o transformado las mercaderías antes de haber descubierto la falta de conformidad.

Aun dándose la pérdida de este derecho, el comprador conservará los demás derechos que le atañen conforme al contrato y a la Convención.²⁷

También perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no se lo comunica al vendedor, detallando su naturaleza, y en un plazo razonable desde el momento en el que la hubiera descubierto. Este plazo será de dos años desde la fecha en la que las mercaderías se pusieron en poder del comprador, a no ser que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.²⁸

f) Derechos en caso de que el vendedor incumpla el contrato.

Si el vendedor no cumple alguna de las obligaciones que le conciernen, conforme al contrato o a la Convención, el comprador puede:

1. Exigir la indemnización de daños y perjuicios. El comprador no perderá este derecho aunque realice cualquier otra acción conforme a su derecho.
2. Exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a no ser que haya realizado una acción incompatible con esta exigencia. Si las mercaderías no cumplen lo estipulado en el contrato, el comprador puede exigir la entrega de otras que las sustituyan, o en su defecto, la reparación de estas. Podrá hacerlo sólo si está disconforme debido a un incumplimiento del contrato, y habiendo hecho esta petición en el momento de la comunicación de la falta de conformidad o en un plazo de tiempo razonable.
3. Fijar un plazo adicional de duración razonable para que el vendedor pueda cumplir las obligaciones que le atañen. Si el comprador no recibe la comunicación del vendedor de que no va a cumplir sus obligaciones en el plazo que se haya fijado, en dicho plazo el comprador no podrá ejercer ninguna acción por incumplimiento del contrato. Aún así el comprador mantiene su derecho de exigir daños y perjuicios por demora del cumplimiento.
4. Declarar resuelto el contrato si el vendedor incumple alguna de sus obligaciones y constituye un incumplimiento esencial del contrato. También puede realizar esta acción en el caso de que el vendedor no entregue las mercaderías dentro del plazo adicional fijado por el comprador, o si declara que no realizará la entrega en dicho plazo.

²⁷ Véase: el artículo 336 del Código de Comercio español.

²⁸ Véase, artículo 39 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (*BOE*. núm. 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170 a 3179).

4.1. Si el vendedor ha entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace en caso de:

a. Entrega tardía, dentro de un plazo lógico después de que haya conocido que se ha efectuado la entrega.

b. Incumplimiento distinto al mencionado en el apartado precedente, en un plazo lógico: después de que haya tenido conocimiento del incumplimiento; después de la conclusión del plazo adicional fijado por el comprador, o después de que el vendedor haya afirmado que no cumplirá sus obligaciones en dicho plazo; y por último, después de agotar el plazo añadido indicado por el vendedor, o después de que el comprador declare que no aceptará el cumplimiento.

5. En caso de que las mercaderías no fuesen conformes al contrato, el comprador puede rebajar el precio en proporción a la diferencia entre, el valor que las mercaderías tenían al ser entregadas, y el valor que tendrían en ese momento las mercaderías que estuviesen conformes al contrato. Esta rebaja no se podría dar si el vendedor corrige el incumplimiento de sus obligaciones o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por parte del vendedor.

6. Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha acordada, el comprador puede aceptar o rechazar su recepción. Y en el caso de que el vendedor entregue una cantidad mayor de mercancía que la fijada en el contrato, el comprador así mismo puede aceptar o rechazar la recepción de la cantidad sobrante, no obstante, si el comprador acepta parte o toda la cantidad excedente, deberá pagarla al precio que se estipule en el contrato.

Aún después de la fecha de entrega, el vendedor podrá subsanar a su propia costa cualquier incumplimiento de sus obligaciones, ello se daría si pudiera hacerlo sin una tardanza excesiva y no causando inconvenientes o incertidumbres al comprador en cuanto al reembolso de los gastos anticipados.

Además, cuando el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no responde, el vendedor puede cumplir sus obligaciones y el comprador no podrá realizar ninguna acción incompatible con este cumplimiento.

Y por último, si el comprador ejerce una acción por incumplimiento del contrato, el juez o árbitro no podrá conceder al vendedor ningún plazo de gracia, luego la exigencia del cumplimiento se convierte en ejecutiva, salvo se postule alguna propuesta de convenio entre las partes.²⁹

²⁹ *Ibíd*em, artículos 45 a 52 y el artículo 336 del Código de Comercio español.

g) Como derechos y obligaciones comunes al vendedor y al comprador, además de los ya nombrados, encontramos que:

Las partes pueden excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o variar sus efectos.³⁰

Ambas partes deben tener sus establecimientos en distintos Estados y además deben ser conscientes de ello. El conocimiento se debe tener antes de la conclusión del contrato, independientemente del modo en el que se haya obtenido.

Como ya se mencionó anteriormente, en el apartado que hace referencia al establecimiento según la Convención, cuando alguna de las partes posea más de un establecimiento, se tendrá en cuenta el que tenga más estrecha relación, y en el caso de que no posea ninguno se tomará la residencia habitual.

En el caso de que una de las partes esté obligada a tomar medidas para la conservación de las mercaderías, esta parte podrá dejarlas en los almacenes de una tercera persona, pero dejando que la otra parte asuma los gastos, que no deben ser excesivos.

Las partes pueden aplazar el cumplimiento de sus obligaciones si después de celebrar el contrato se prevé que la otra parte no cumplirá alguna de estas, ya sea por problemas en su solvencia o por su comportamiento al cumplir el contrato. Si el vendedor expidió las mercaderías antes de que fuese evidente alguno de los casos citados, se puede oponer a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aunque el comprador posea un algún documento que le permita obtenerlas. La parte que posponga el cumplimiento de sus obligaciones, antes o después de la expedición de las mercaderías, debe comunicarlo a la otra parte y debe disponerse al cumplimiento si esa parte ofrece las seguridades suficientes para creer que va a cumplir sus obligaciones.

Si una de las partes fuese a incurrir en incumplimiento esencial del contrato, antes de la fecha de cumplimiento, la otra parte puede declararlo resuelto. En el caso de haber tiempo, la parte que tenga la intención de declarar resuelto el contrato, deberá comunicárselo a la otra parte con una antelación adecuada para que esta pueda asegurar que cumplirá sus obligaciones. Si la otra parte declara que no cumplirá sus obligaciones los requisitos mencionados no se aplicarán.

Se considerará esencial el incumplimiento del contrato por una de las partes, si se le causa a la otra parte un perjuicio que le quite lo que tenía derecho a recibir según lo estipulado en el contrato, a no ser que le hubiese sido imposible a la parte incumplidora, saber que se iba a dar este caso.³¹

³⁰ Véase, artículo 6 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (*BOE*. núm. 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170 a 3179).

³¹ *Ibíd*em, artículo 25.

Suponiendo que una de las partes no pague el precio o la suma adeudada, la otra parte tendrá el derecho de cobrar los intereses correspondientes, sin que ello interfiera en el derecho de acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles.

Se puede dar el caso de que una de las partes, al incumplir alguna de sus obligaciones, no sea responsable de esta falta de cumplimiento, ya que puede probar que la misma se ha debido a un impedimento que está fuera de su voluntad, y el cual no ha sido posible evitarlo o superarlo. La parte que no haya cumplido sus obligaciones, tiene que comunicar a la otra parte el impedimento y los efectos que este tiene en su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibe esta comunicación en un plazo razonable de tiempo, después de que la parte incumplidora tuviese conocimiento del impedimento, esta parte incumplidora será la responsable de los daños y perjuicios que se hayan causado debido a esa falta de recepción. Aún así, estas disposiciones no impiden a ninguna de las dos partes ejercer cualquier derecho diferente al de exigir indemnización por daños y perjuicios.

Si una de las partes ha cumplido el contrato, ya sea total o solo una parte de él, esta parte puede reclamar a la otra que le sea devuelta la mercancía o el dinero que pagó por ella según lo acordado en el contrato.

La parte que invoque el incumplimiento del contrato tiene que realizar y adoptar las medidas que sean necesarias para reducir la pérdida, incluso el lucro cesante, que resulte del incumplimiento. En el supuesto de no tomar estas medidas, la otra parte puede pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en el importe en el que se debía haber reducido la pérdida.

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra parte si dicho incumplimiento ha sido causado por la acción o la omisión de aquella parte.

La indemnización por daños y perjuicios a causa del incumplimiento del contrato realizado por una de las partes, incluirá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se dejó de obtener por la otra parte a consecuencia del incumplimiento. Dicha indemnización no podrá sobrepasar la cuantía de la pérdida que la parte incumplidora hubiese previsto en el momento de la celebración del contrato, teniendo en cuenta los hechos de los que tuvo que tener conocimiento en ese momento, como posibles consecuencias del incumplimiento del contrato.

Cuando el contrato haya sido resuelto, ambas partes quedarán liberadas de sus obligaciones, excepto de la indemnización por daños y perjuicios que haya podido ocasionarse. Esta resolución no ejerce ningún efecto sobre el procedimiento de litigios que se hubieran negociado en el contrato.³²

Si el vendedor está obligado a devolver el precio, tendrá que abonar también los intereses que se hayan generado desde la fecha en la que se efectuara el pago. Además el comprador tendrá que abonar al vendedor el importe de los beneficios que haga ganado debido a la venta de las mercaderías o de parte de ellas, pero únicamente cuando

³² *Ibíd*em, los artículos 71 a 88.

deba reponer parte o la totalidad de las mercaderías; o cuando no le sea posible reponer parte o la totalidad de las mercaderías o reponerlas en un estado igual al que las recibió, pero haya declarado el contrato resuelto o haya exigido al vendedor que le entregase otras mercaderías para sustituir las recibidas.

Salvo que se indique lo contrario, con referencia a la compraventa de mercaderías, si una de las partes notifica, pide o comunica de alguna otra manera de acuerdo con este tema y por los medios apropiados a la situación, los retrasos o errores que se puedan dar en la transmisión de dicha comunicación o en caso de no llegar a su destino no quitarán el derecho a esa parte de invocar tal comunicación.³³

En el momento en el que el comprador se retrase en recibir las mercaderías, o el pago del precio de las mercaderías tenga que hacerse al mismo tiempo, y dicho comprador no pague el precio, si el vendedor posee las mercaderías o tiene el poder de disposición de ellas, tiene que tomar las medidas necesarias para su conservación. Y así, el vendedor tiene el derecho a inmovilizar las mercaderías hasta que el comprador haya pagado los gastos que haya realizado.

El comprador deberá tomar las medidas que sean necesarias para conservar las mercaderías si las hubiera recibido y tuviese la intención de ejercer el derecho a rechazarlas según lo estipulado en el contrato y en la Convención. También tendrá derecho a quedarse las mercaderías hasta que el vendedor haya pagado los gastos que haya realizado. Si las mercaderías han sido puestas a disposición del comprador en el lugar de destino y este ejerce el derecho de rechazarlas, tendrá que tomar posesión de ellas a cuenta del vendedor, siempre y cuando se pueda hacer sin pagar el precio y sin inconvenientes o gastos excesivos. Todo esto no se aplicará si el vendedor o la persona encargada de hacerse cargo de las mercaderías en nombre del vendedor se encuentre presente en el lugar de destino.

A parte de ello, la parte obligada a conservar las mercaderías puede venderlas a través de cualquier medio en caso de que la otra parte se retrase demasiado en hacerse cargo de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos por conservarlas, siempre que se le comunique a dicha otra parte, con antelación, su intención de vender. En el supuesto de que las mercaderías pudieran tener un deterioro rápido, o de que su conservación suponga unos gastos excesivos, la parte que este obligada a conservarlas tendrá que tomar las medidas necesarias para venderlas. Además tendrá que comunicar a la otra parte su intención de venderlas. Dicho esto, la parte que venda las mercaderías tiene derecho a quedarse del producto de la venta una suma que sea igual a los gastos ocasionados por su conservación y venta, y esa parte deberá abonar este saldo a la otra parte.

³³ *Ibíd.*, el artículo 27.

h) La transmisión del riesgo

El ya citado carácter consensual de la compraventa, establece dos fases distintas en ella: la fase de perfección del contrato, que se da cuando hay acuerdo entre las partes sobre la cosa vendida y el precio; y la fase de entrega, en la que el vendedor cumple la obligación que había asumido.

Normalmente, en nuestro sistema de compraventa, los riesgos son transmitidos al comprador desde que se realiza la entrega de la cosa. Sin embargo, hay supuestos en los que se establece la entrega como un acto bilateral, en el que se espera que el comprador colabore con el vendedor, como puede ser el caso en el que el vendedor deje las mercaderías a disposición del comprador aunque no se efectúe la entrega de ellas realmente. En este supuesto, el vendedor ya habrá cumplido su obligación de realizar los actos que le atañen para que se pueda realizar la entrega, y lo lógico será que este deje de asumir el riesgo conforme a las mercaderías vendidas. Así pues, se estipula que a partir de ese momento, es decir, una vez que el contrato este perfeccionado y las mercaderías a disposición del comprador en su tiempo y lugar acordados, los daños que puedan sufrir las mercaderías correrán por cuenta del comprador, a no ser que se hayan debido a algún descuido del vendedor.³⁴

Además, cuando ocurra algún deterioro o alguna pérdida de las mercaderías una vez transmitido el riesgo al comprador, dicho comprador seguirá teniendo la obligación de pagar el precio, salvo, al igual que ocurre en la cuestión del párrafo anterior, que se deban a una omisión del vendedor.

En cambio existen, según el artículo 334 del Código de Comercio, tres supuestos específicos de la transmisión del riesgo en los que el deterioro de las mercaderías, aun siendo accidental, correrá a cargo del vendedor. Estos supuestos son: 1. Cuando la venta sea hecha por número, peso o medida o en la que aquello que se vendió no fuese cierto y determinado con marcas y señales que la identifiquen. 2. Cuando en la venta el comprador tuviese derecho a reconocer y examinar con antelación la cosa vendida. 3. Cuando la venta tenga en el contrato la condición de no hacer la entrega hasta que aquello vendido alcance las condiciones estipuladas.

A parte de esto, la Ley que modificó el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias,³⁵ establece una serie de normas para la venta a consumidores y usuarios. Estas normas dictan que el riesgo de pérdida o deterioro de los bienes vendidos se transmitirá al consumidor y usuario cuando este haya adquirido la posesión material de dichos bienes, ya sea personal o a través de un tercero indicado por él. Pero en el caso de que el consumidor y usuario encargue el transporte de las mercaderías, o el transportista elegido por el consumidor para hacer el transporte de los bienes no estuviese dentro de los propuestos

³⁴ Véase, el artículo 333 del Código de Comercio español.

³⁵ Véanse, artículos 66 bis a 77 de la Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre. (BOE núm. 76, de 28 de marzo de 2014, pp. 26978 a 27004).

por el empresario, entonces el riesgo será transmitido al consumidor y usuario al entregar los bienes al transportista, sin influir en sus derechos con este.

Si el contrato de compraventa incluye el transporte de las mercaderías, pero el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar concreto, el comprador asumirá el riesgo desde que las mercaderías lleguen a manos del primer porteador, que será el encargado de trasladarlas hasta el comprador según lo estipulado en el contrato. En cambio, si el vendedor si estuviese obligado a entregar las mercaderías en un lugar concreto al porteador, el riesgo será asumido por el comprador cuando estas mercaderías estén en manos del porteador en el lugar acordado. Aun así, hasta que las mercaderías no estén claramente identificadas, según los requisitos del contrato, a través de señales en ellas, a través de documentos de expedición, o a través de cualquier comunicación que se le pueda enviar al comprador, el riesgo no será transmitido a dicho comprador.

Cuando las mercaderías vendidas se encuentren en tránsito, el riesgo será transmitido al comprador desde el instante en el que se celebre el contrato. Pese a ello, si las circunstancias lo requieren, el riesgo lo asumirá el comprador cuando las mercaderías se depositen en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. En cambio, si en el instante de la celebración del contrato el vendedor hubiese tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no se lo hubiera comunicado al comprador, el riesgo será asumido por el vendedor en caso de pérdida o deterioro.

En casos diferentes a los mencionados hasta ahora, el riesgo se transmitirá al comprador en cuanto se haga cargo de las mercadería, o en el supuesto de no lo haga a tiempo, será desde el instante en el que las mercaderías se pongan a su disposición y cometa un incumplimiento del contrato debido al rechazo de su recepción.

Si el comprador estuviese obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar que no sea el establecimiento del vendedor, en el momento de efectuarse la entrega y cuando el comprador tenga el conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en dicho lugar, será cuando el riesgo se transmita a este comprador. Cuando el contrato se dé sobre mercaderías que estén sin identificar, no se tomará en consideración que las mercaderías han sido puestas a disposición del comprador hasta que se hayan identificado correctamente según lo establecido en el contrato.³⁶

Lo explicado en estos últimos párrafos, en el supuesto de que el vendedor hubiese cometido un incumplimiento esencial del contrato, no afectará a los derechos o acciones que pueda realizar el comprador a consecuencia de dicho incumplimiento.

³⁶ Véanse, los artículos 66 a 70 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (*BOE*. núm. 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170 a 3179).

1.5 UTILIDAD

El creciente y constante desarrollo del comercio internacional ha llevado a la exigencia, para la mayor seguridad del tráfico, de una reglamentación uniforme de la compraventa, en la que se eviten conflictos de leyes procedentes de las diferencias en los ordenamientos jurídicos nacionales.

«La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías es, en la actualidad, el instrumento de Derecho uniforme de contenido dispositivo más importante, no sólo porque regula uno de los contratos más típicos y utilizados en el tráfico mercantil internacional, sino porque además es un Convenio multilateral del que forman parte países con características económicas, políticas y geográficas muy diferentes». (CASTELLANOS RUIZ, 2011: 81).³⁷

1.6 EJEMPLOS

Un claro ejemplo de la compraventa a nivel internacional es el comercio electrónico, vía internet. Hoy en día es muy común y frecuente la compra de productos internacionales a través de la web, lo que era casi impensable hasta hace poco tiempo. Apenas unos años atrás, la población era muy reacia o desconfiada a realizar compras por internet, esta desconfianza podía venir causada por el temor a que sus datos fueran difundidos o usados para algún tipo de engaño o fraude y también por la incertidumbre de no saber si el producto comprado llegaría verdaderamente a sus manos. El fraude a través de la red ya está muy controlado y hay muchas formas de pago que aseguran la privacidad de los datos y hacen imposible la estafa. Con los avances y unificaciones internacionales, es muy difícil que el producto no llegue a manos del comprador, aunque se encuentre este en la otra parte del mundo. Por todo ello, podemos decir que la unificación de las leyes ha sido una de las claves que ha hecho posible impulsar el auge que poseen, a día de hoy, las compraventas internacionales realizadas mediante internet.

Otros ejemplos de compraventa internacional son los siguientes:

En el supuesto de una compraventa entre una empresa italiana y una empresa española con establecimientos en sus respectivos países, podemos ver como los contratantes tienen sus establecimientos en distintos Estados parte de la Convención, por lo que se tratará de una compraventa internacional y estará regulada por la Convención de Viena. La compraventa seguirá siendo internacional cuando se dé entre una empresa española y una empresa francesa que tengan, ambas, sus establecimientos en Alemania. Aunque en este ejemplo no se aplicará la Convención porque los contratantes no tienen sus establecimientos en Estados diferentes.

³⁷ Véase el trabajo de ESPERANZA CASTELLANOS RUIZ (2011): «La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías», Cuadernos de la Maestría en Derecho, nº 1, ed. anual, 2011, pp. 77-161.

2. LOS INCOTERMS

2.1 ORÍGENES

La Cámara de Comercio Internacional (*CCI*) es la organización empresarial que representa, a nivel mundial, intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919, donde tiene su sede.³⁸ Tiene una naturaleza jurídica asociativa y posee personalidad jurídica propia, además tiene el rango de organismo consultivo del más alto nivel ante la *ONU* y es un ente consultivo privilegiado de numerosas organizaciones mundialmente importantes. Los miembros de esta entidad, son empresas y organizaciones empresariales que realizan transacciones a nivel internacional. Dentro de sus objetivos está, el de actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y el de crear instrumentos que faciliten este sistema.

Entre los más importantes de estos instrumentos, encontramos los Incoterms. Los Incoterms se crearon para aportar un conjunto de reglas internacionales, que interpretaran los términos comerciales más frecuentemente usados en el comercio exterior. Los Comités Nacionales de la Cámara de Comercio Internacional, crearon unas primeras seis reglas, en 1923, que fueron las antecesoras de lo que más tarde se conoció como reglas Incoterms. Desde su creación en 1936 hasta la actualidad, estas reglas uniformes se han ido actualizando para seguir el ritmo del constante desarrollo que sufre el comercio internacional.

2.2 DEFINICIÓN

Los Incoterms (International commercial terms), elaborados por la Cámara de Comercio Internacional de París, son un conjunto de reglas uniformes utilizadas para interpretar los términos comerciales que más comúnmente se usan, y que hacen referencia a la entrega y a la transmisión del riesgo en las compraventas internacionales. Sirven de gran ayuda para la orientación de los importadores, exportadores, aseguradoras, transportistas, estudiantes del comercio internacional, etc. Los podemos ver incorporados en los contratos de compraventa internacional.

Actualmente estas reglas están compuestas por once términos, respectivamente identificados mediante unas siglas concretas. Con la nueva reforma de 2010 (París), se estableció que los Incoterms estarían agrupados en cuatro grupos o categorías: grupo E (salida), grupo F (transporte principal no pago), grupo C (transporte principal pago) y grupo D (llegada).

³⁸ www.iccspain.org. (Consultado el 6 de julio de 2015).

Estos términos son:

| Código | Descripción en inglés | Descripción en castellano |
|--------|---|---|
| EXW | EX Works (named place) | En fábrica (lugar convenido) |
| FCA | Free CArrier (named place) | Franco transportista (lugar convenido) |
| FAS | Free Alongside Ship (named port of shipment) | Franco al costado del buque (puerto de carga convenido) |
| FOB | Free On Board (named port of shipment) | Franco a bordo (puerto de carga convenido) |
| CFR | Cost and FReight (named port of destination) | Coste y flete (puerto de destino convenido) |
| CPT | Carriage Paid To (named port of destination) | Transporte pagado hasta (puerto de destino convenido) |
| CIF | Cost, Insurance and Freight (named port of destination) | Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido) |
| CIP | Carriage and Insurance Paid to (named place of destination) | Transporte y seguro pagados hasta (puerto de destino convenido) |
| DAT | Delivered At Terminal (named port of destination) | Entregado en terminal (puerto de destino convenido) |
| DAP | Delivered At Place (named port of destination) | Entregado en un punto (lugar de destino convenido) |
| DDP | Delivered Duty Paid (named place of destination) | Entregado derechos pagados (lugar de destino convenido) |

Fuente: www.iccspain.org. Consultado el día 20 de marzo de 2015.

Una vez expuestos y debidamente traducidos dichos términos Incoterms, será de gran ayuda para su comprensión la explicación y el significado de cada uno de ellos.

- ✓ EXW (Ex Works), implica que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor y los gastos generados a partir de ese instante correrán a cuenta del comprador.
- ✓ FCA (Free Carrier), el vendedor está comprometido a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen y se hace cargo de los costos hasta que la mercancía esté situada en el lugar convenido.
- ✓ FAS (Free Alongside Ship), el vendedor entrega la mercancía al lado del barco, en el muelle pactado del puerto de carga acordado.

- ✓ FOB (Free On Board), el vendedor entrega la mercancía sobre el mismo buque y debe contratar el transporte a través de un representante, pero estos costos irían por cuenta del comprador.
- ✓ CFR (Cost and Freight), el vendedor se hace cargo de todos los costos, que incluyen desde el transporte principal hasta que la mercancía llega al puerto de destino, pero cuando la mercancía esté sobre el buque, los riesgos los asume el comprador.
- ✓ CPT (Carriage Paid To), el vendedor se hace cargo de todos los costos, incluyendo el transporte principal hasta que la mercancía llega al punto acordado en el país de destino, pero en el momento de entrega de la mercancía al transportista, los riesgos los correrá el comprador.
- ✓ CIF (Cost Insurance and Freight), el vendedor se hace cargo de todos los costos, que incluyen el transporte principal hasta que la mercancía llega al puerto de destino. En el caso del seguro, es contratado por el vendedor, aunque a quién beneficia es al comprador.
- ✓ CIP (Carriage and Insurance Paid To), el vendedor se hace cargo de todos los costos, incluyendo el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llega al punto convenido en el país de destino, pero en el momento en que la mercancía es entregada al transportista, los riesgos los asume el comprador.
- ✓ DAT (Delivered At Terminal), establece que el vendedor asume el riesgo solo para llevar las mercancías hasta el puerto o lugar de destino acordado, y los productos se consideran entregados cuando están en el transporte o sobre él y listos para ser entregados.
- ✓ DAP (Delivered At Place), estipula que la mercancía se entrega en algún punto del país de destino, y allí el vendedor asume el riesgo del transporte y la descarga de mercancías. Los bienes se consideran entregados cuando se hayan descargado del medio de transporte y hayan sido puestos a disposición del comprador.
- ✓ DDP (Delivered Duty Paid), el vendedor se hace cargo de todos los gastos, que incluyen desde el transporte principal hasta que la mercancía llega al punto acordado en el país de destino. En este caso el vendedor también se hace cargo de los costos derivados de la aduana de importación.

Los términos DAT y DAP son reglas nuevas que han sido incluidas en esta lista por la Cámara de Comercio Internacional de manera reciente.

2.3 UTILIDAD PRÁCTICA

«Los Incoterms no son normas legales, aunque se discute si pueden considerarse usos mercantiles, con lo que tendrían valor normativo. En todo caso poseerán valor contractual cuando las partes hayan acordado su aplicación». (JIMÉNEZ SÁNCHEZ, 2014: 128).³⁹

Representan términos universales, definiendo estos una transacción entre un importador o comprador y un exportador o vendedor, con la que dichas partes entiendan las tareas, costos, riesgos y responsabilidades, además del manejo de la logística y el transporte desde la salida del producto hasta la recepción por el país importador.

Si en un contrato de compraventa internacional se menciona algún término Incoterms, lo normal será aplicar dichos Incoterms como un uso tácitamente convenido. Aunque puede que no sea así, si las partes acuerdan expresamente que se interprete de acuerdo a otra regla; o si existiese un significado determinado del término utilizado en el tráfico mercantil del que se trate, porque se mantendría el uso de la rama mercantil específica respecto del uso general en el comercio internacional; o si entre las partes existe una interpretación precisa de dicho término y que pueda considerarse como una «práctica establecida» entre ellas, que permanecerá respecto de un uso general.

Estos términos simplifican en gran medida las relaciones comerciales en el tráfico internacional de mercancías y reducen el riesgo de controversias y litigios. Los Incoterms se utilizan en los contratos de compraventa internacional de mercancía entre empresarios de diferentes países, con diferentes legislaciones, aceptando estas reglas para que los derechos y las obligaciones asumidos por las partes consigan la realización del pago, la entrega de la mercancía, la transmisión del riesgo y los gastos accesorios, como por ejemplo, el pago de aduanas; el pago de impuestos; la formalización de documentos necesarios; el pago de contratos de seguros; los gastos de transporte multimodal, en su caso; etc.

Así, la gran difusión de estas reglas en la práctica contractual internacional, les atribuye un valor considerable.

2.4 EJEMPLOS

Como ejemplo sobre un incoterms elegimos el de código EXW, explicado anteriormente:

Una empresa productora de cacao en Torino, Italia vende sus productos a una empresa de Ginebra, Suiza. Con lo que se pacta una negociación con el término EXW, debido a que es uno de los usos más frecuentes utilizados por los vendedores y que tiene una mayor facilidad de este.

³⁹ Véase la obra de GUILLERMO JESÚS JIMÉNEZ SÁNCHEZ (2014): *Nociones de Derecho Mercantil*. Editorial Marcial Pons. Madrid, 2014, p. 128.

Los pasos a seguir por las partes deben ser los siguientes:

1. Se determinará el término de venta, en este caso Ex Works, y seguidamente se anotará la dirección del establecimiento del vendedor.
2. Se concretará el método de transporte a utilizar, en nuestro ejemplo será un camión, puesto que será el más adecuado.
3. El primer paso para el envío de las mercaderías se da cuando el vendedor entrega al transportista el cacao de su empresa, con el embalaje correcto para su traslado al lugar de destino. Además el transportista debe ser contratado por el comprador, y es quien debe cargar la mercancía desde el almacén de la empresa vendedora.
4. El comprador, aparte de esto, debe pagar los gastos que se hayan generado desde ese momento hasta que se haya descargado la mercadería en el almacén de la empresa de la ciudad de Ginebra.
5. El vendedor se ocupará y cubrirá los riesgos que se puedan ocasionar, ya sea por pérdida o daños, una vez que la mercancía se entregó en el almacén del vendedor.
6. En este caso, se cumplirán con las obligaciones aduaneras de exportación o importación que sean necesarias según las normas legales de ambos países. Quién deberá cumplir con estas formalidades y cubrir estos gastos será el comprador.

Otro ejemplo será el de código FOB, también comentado con anterioridad:

Una empresa japonesa de bañadores vende un contenedor de este producto, con este término comercial al puerto de Tokio, a una empresa de Canadá.

En dicha transacción se establece que el vendedor deberá:

1. Transportar las mercaderías desde el almacén donde se encuentren hasta el puerto de Tokio, además dichas mercaderías deberán estar correctamente empaquetadas y embaladas para su óptimo transporte.
2. Subir al buque de carga, contratado por el vendedor, la mercancía.
3. Encargarse de las formalidades de aduanas de exportación que se deban tramitar y pagar los gastos que se hayan generado en dicha transacción.

Por otro lado las responsabilidades del comprador serán:

1. Pagar las mercaderías, en la fecha que se haya estipulado en el contrato, a la empresa japonesa.
2. Encargarse de la contratación y el pago del transporte por vía marítima, y del transporte que lleva las mercaderías desde el puerto de Vancouver hasta las instalaciones de la empresa en Canadá.
3. Tramitar las formalidades aduaneras de importación que deban efectuarse, así como pagar los gastos que hayan generado estas mercaderías hasta la llegada a su destino final.

CONCLUSIONES

1. En este trabajo se puede hacer un acercamiento a las relaciones económicas internacionales, a pesar de los límites de las fronteras nacionales, se han intensificado notoria y decisivamente y ello ha causado que se establezca la construcción de un derecho uniforme facilitador y dinámico del tráfico internacional de mercancías, teniendo en cuenta los medios más utilizados, y que intente dar a los conflictos de leyes que puedan surgir la solución más justa.

2. Resulta evidente que las reglas uniformes para el comercio internacional de mercancías pueden sufrir cambios, y eso ocurre y es deseable, para adaptarlas a la globalización de la economía y a la determinante confluencia en los mercados de factores como los costes, el tiempo y el espacio. Estos dos últimos están muy relacionados con la forma y manera de hacer llegar al consumidor los productos y los servicios que demanda y precisa. A todo esto se añade, cada día más, el uso generalizado de las nuevas tecnologías, donde los empresarios, como agentes intervinientes en el mercado, precisan facilitar el acceso a sus ofertas, creando sus propias páginas webs, tanto a nivel institucional, como para relacionarse con otros empresarios y, sobre todo, con los consumidores y usuarios.

3. El uso de estas reglas uniformes, Incoterms, es voluntario en la celebración, desde la autonomía de las partes, de los contratos de compraventa internacional de mercancías, con la virtualidad de las transacciones, lo cual no hace necesaria la presencia física de las partes a la hora de formalizar un contrato. Además con los usos de comercio, cuando elegimos uno de ellos, admitimos unas condiciones que hoy en día implican, a la hora de ejecutarlo, el añadido de otros contratos como es el caso del transporte combinado⁴⁰ y contratos de seguros además de otros impuestos o gastos que estén relacionados con el tráfico de los bienes y los servicios.

4. En la medida en que se he ido avanzando y completando el contenido del trabajo, he podido ver el significado real de lo que implica una compraventa internacional de mercancías. Esta compraventa va más allá de un simple intercambio de un bien por un precio. Implica unas relaciones y una puesta en común de las leyes comerciales entre los diversos países, que van a mantenerse fieles a un contrato, estando sometidos a modificaciones, cuando ambas partes así lo acuerden, o prevean de antemano.

La Convención de Viena de 1980, y los términos Incoterms, juegan un papel decisivo para que los particulares y los Estados adheridos puedan dinamizar el mercado y lograr formalizar los contratos con rapidez y eficacia. Debido a las estipulaciones de la Convención, cuando se establece un contrato de compraventa entre particulares de diversos países, estos saben de antemano como deben actuar con la otra parte, lo que facilita en gran medida las transacciones; y gracias a los Incoterms, los cuales suponen un lenguaje comercial internacional, pueden darse estas compraventas con reglas aceptadas, para obtener la satisfacción de todos los intervinientes.

⁴⁰ Este tipo de transporte se da en el momento en el que se establece un único contrato pero puede ser ejecutado por diversos transportistas y a través de diferentes medios.

BIBLIOGRAFÍA

ADAME GODDARD, JORGE: *El contrato de compraventa internacional*. Editorial McGraw-Hill. México, 1994.

BROSETA PONT, MANUEL: *Manual de Derecho Mercantil*. Volumen II. Editorial Tecnos. Madrid, 2011.

CASTELLANOS RUIZ, ESPERANZA. (2011). «La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías», Cuadernos de la Maestría en Derecho, nº 1, ed. anual, 2011.

CASTÁN TOBEÑAS, JOSÉ: *Derecho civil español, común y foral, Tomo Cuatro, Derecho de obligaciones*, Editorial Reus, SA, Madrid, 1995.

DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, LUIS: *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Editorial Civitas. Madrid, 1998.

DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, LUIS & GULLÓN BALLESTEROS, ANTONIO: *Sistema de Derecho Civil*, Volumen II, Tomo 1, Editorial Tecnos, Madrid, 2012.

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, GUILLERMO JESÚS: *Lecciones de Derecho Mercantil*. Editorial Tecnos, Madrid, 2014.

— *Derecho Mercantil II* (13ª edición). Editorial Ariel. Barcelona, 2009.

— *Nociones de Derecho Mercantil* (8ª edición). Editorial Marcial Pons. Madrid, 2014.

MENÉNDEZ MENÉNDEZ, AURELIO. & ROJO DUQUE, LUIS ÁNGEL: *Lecciones de Derecho Mercantil*. Volumen II. (12ª edición). Editorial Aranzadi. Navarra, 2014.

Naciones Unidas: *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Viena, 2010.

SÁNCHEZ CALERO, FERNANDO. & SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, JUAN: *Instituciones de Derecho Mercantil*. Volumen II. (33ª edición). Editorial Aranzadi. Navarra, 2010.

SÁNCHEZ CALERO, FERNANDO: *Principios de Derecho Mercantil*. Tomo II. (19ª edición). Editorial Aranzadi. Navarra, 2014.

URÍA GONZÁLEZ, RODRIGO: *Derecho Mercantil* (28ª edición). Editorial Marcial Pons. Madrid, 2002.

VICENT CHULIÁ, FRANCISCO: *Introducción al Derecho Mercantil* (17ª edición). Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia, 2004.

RECURSOS EN LINEA

Incoterms 2010. (2011). International Chamber of Commerce, www.iccwbo.org, (consultado el 20 de abril de 2015). Cámara de Comercio Internacional de París: Incoterms® 2010. París, 2010.

Reglas Incoterms. Preguntas y Respuestas. (2011). Cámara de Comercio Internacional, comité español, www.iccspain.org, (consultado el 30 de abril de 2015).

Compraventa internacional de mercaderías y operaciones conexas. (2015). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, www.uncitral.org, (consultado el 11 de junio de 2015).

BOUCARD, HÉLÈNE (2008): «La unificación internacional del derecho del contrato de compraventa y su irradiación europea», *Revista electrónica de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada*, www.refdugr.com