

## ***Las obligaciones del vendedor según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías***

**Carlos Dominguez Hernández\***

**Diego Thomás Castagnino\*\***

RVDM, E. 2, 2022, pp- 76-96

**Resumen:** El objetivo de este trabajo es explicar las obligaciones del vendedor según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, se hará referencia a decisiones judiciales, laudos arbitrales y se contrastará con las disposiciones de derecho interno venezolano a los fines de comprobar su compatibilidad, con el propósito de contribuir con los esfuerzos para promover y conseguir la pronta ratificación por parte de Venezuela de la Convención.

**Palabras claves:** CISG, compraventa, contrato.

### ***The seller's obligations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***

**Abstract:** *The objective of this paper is to explain the obligations of the seller according to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, reference will be made to judicial decisions, arbitration awards and will be contrasted with the provisions of Venezuelan internal law to verify its compatibility, with the purpose of contributing to the efforts to promote and achieve prompt ratification by Venezuela of the Convention.*

**Keywords:** *CISG, sale, contract.*

**Autores invitados**

**Recibido:** 12/07/2022

**Aprobado:** 16/08/2022

---

\* Abogado egresado de la Universidad Católica Andres Bello. Especialista en Derecho Procesal, Universidad Católica Andres Bello. Intellectual Property Summer Institute (IPSI) Franklin Pierce Law Center E.E.U.U. Academy of American and International Law. Institute for International and Comparative Law. E.E.U.U. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Católica Andres Bello. Miembro del Advisory Board del Foro Latinoamericano de la International Bar Association. Profesor de Tópicos Avanzados de Derecho Mercantil, Universidad Metropolitana. Profesor de Derecho Concursal, Universidad Católica Andres Bello. Miembro del Comité Ejecutivo de SOVEDEM.

\*\* Abogado, Universidad Católica Andrés Bello. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario y Agente Financiero, Universidad de Alcalá. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela. Cursante del Doctorado en Ciencias Mención Derecho, UCV y UCAB. Profesor de Derecho Mercantil, UCAB y UCV. Profesor de Profundizado I y Arbitraje Comercial, Especialización en Derecho Mercantil, UCV. Profesor de Contratación Mercantil, Especialización en Derecho Mercantil, UCAB. Árbitro del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Caracas y del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA). Miembro Fundador y Director de SOVEDEM. Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Venezolana de Arbitraje.

# ***Las obligaciones del vendedor según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías***

**Carlos Dominguez Hernández\***

**Diego Tomás Castagnino\*\***

RVDM, E. 2, 2022, pp- 76-96

## **SUMARIO:**

**INTRODUCCIÓN. 1. De las obligaciones del vendedor. 2. Entrega de las mercaderías, transferencia de la propiedad y obligaciones consecuenciales. 3. Entrega de los documentos. 4. Entrega de la mercadería en cuanto a tipo, cantidad, calidad y embalaje o envase. 5. Entrega de la mercadería libre de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero. 6. Obligaciones relacionadas con el momento de la entrega. 7. Obligaciones relativas al lugar de la entrega. 8. Obligaciones de entrega cuando entra en juego el transporte de las mercaderías. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.**

## **INTRODUCCIÓN**

El contrato de compraventa es sin dudas el contrato más utilizado por los comerciantes, y específicamente, el de compraventa internacional es por excelencia el medio que facilita el intercambio de bienes en el mundo, razón por la cual, viene a ser la principal fuente de las obligaciones en el marco del comercio internacional en todos los países, independientemente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico.

El principal reto desde el punto de vista jurídico que presenta este tipo de relaciones es su carácter internacional, debido a que las partes se encuentran en distintos Estados, y, por ende, son sujetos de derecho sometidos a ordenamientos jurídicos diferentes, lo cual puede traer como consecuencia complicaciones en torno a la determinación del derecho aplicable al negocio jurídico y a la jurisdicción competente para la solución de controversias.

---

\* Abogado egresado de la Universidad Católica Andres Bello. Especialista en Derecho Procesal, Universidad Católica Andres Bello. Intellectual Property Summer Institute (IPSI) Franklin Pierce Law Center E.E.U.U. Academy of American and International Law. Institute for International and Comparative Law. E.E.U.U. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Católica Andres Bello. Miembro del Advisory Board del Foro Latinoamericano de la International Bar Association. Profesor de Tópicos Avanzados de Derecho Mercantil, Universidad Metropolitana. Profesor de Derecho Concursal, Universidad Católica Andres Bello. Miembro del Comité Ejecutivo de SOVEDEM.

\*\* Abogado, Universidad Católica Andrés Bello. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario y Agente Financiero, Universidad de Alcalá. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela. Cursante del Doctorado en Ciencias Mención Derecho, UCV y UCAB. Profesor de Derecho Mercantil, UCAB y UCV. Profesor de Profundizado I y Arbitraje Comercial, Especialización en Derecho Mercantil, UCV. Profesor de Contratación Mercantil, Especialización en Derecho Mercantil, UCAB. Árbitro del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Caracas y del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA). Miembro Fundador y Director de SOVEDEM. Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Venezolana de Arbitraje.

Es por ello que el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT, por sus siglas en inglés) inició esfuerzos en 1930 para ofrecer a los usuarios un derecho uniforme, pero fue solo después de varias interrupciones, y de intentos fallidos, cuando finalmente en 1980, se logró el objetivo con el nacimiento de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en lo sucesivo, “CISG” por sus siglas en inglés).

Si bien la CISG no define expresamente el concepto de contrato de compraventa internacional, de sus estipulaciones es posible inferir que se trata de un contrato que no está sujeto a ningún requisito formal<sup>1</sup>, en el que las partes tienen sus establecimientos en Estados diferentes<sup>2</sup> y son denominadas vendedor y comprador<sup>3</sup>, en donde el primero, se obliga a entregar mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas<sup>4</sup>, en las condiciones establecidas por las partes, a cambio de un precio a cuyo pago se obliga el comprador, quien además, se obliga a recibir las mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato<sup>5</sup>.

La finalidad de la CISG es prever un régimen uniforme, actualizado y equitativo, que contribuya con la generación de confianza, agilización del tráfico de mercaderías, y disminución de conflictos, ya que a medida en que las partes cuenten con reglas claras, podrán saber desde el principio a qué atenerse.

La CISG es considerada la Convención más exitosa en lo referente a esfuerzos de unificación de normas por la cantidad y diversidad de países que la suscribieron y ratificaron, también, por la calidad de su contenido, y por el valor que ha generado en el tráfico mercantil internacional.

Sin embargo, para el momento de redacción del presente trabajo<sup>6</sup>, Venezuela no la ha ratificado, a pesar de haber firmado el texto el 28 de septiembre de 1981. No hay justificación para no ratificarla, se trata de un instrumento que es perfectamente compatible con el ordenamiento jurídico venezolano, tal y como se demostrará a lo largo del presente trabajo, al menos en lo que respecta a las obligaciones del vendedor.

Las obligaciones del vendedor se encuentran reguladas en el Capítulo II de la Parte III de la CISG, bajo el título: “Obligaciones del vendedor”, con tres secciones: “Entrega de las mercaderías y de los documentos”, “Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros”, y “Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor”.

En el presente trabajo se explicarán cada una de las obligaciones del vendedor según la CISG, se hará referencia a decisiones judiciales, laudos arbitrales y otros textos jurídicos en cuya preparación o aprobación ha intervenido la UNCITRAL, y se contrastará con las disposiciones de

---

<sup>1</sup> Artículo 11 CISG

<sup>2</sup> Artículo 1 CISG

<sup>3</sup> Artículo 4 CISG

<sup>4</sup> Artículo 30 CISG

<sup>5</sup> Artículo 53 CISG

<sup>6</sup> Julio de 2022

derecho interno venezolano a los fines de comprobar su compatibilidad con la CISG, y contribuir con los esfuerzos para promover y conseguir su pronta ratificación por parte de Venezuela.

### **1. De las obligaciones del vendedor**

El artículo 30 de la CISG señala que las principales obligaciones que debe cumplir el vendedor son: i) entregar las mercaderías, ii) transmitir su propiedad y iii) entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas. Conforme a este artículo, las tres obligaciones estarán determinadas principalmente por los términos del contrato ya que la Convención le otorga una especial importancia al principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes, por lo que las disposiciones de la CISG aplicarán en la medida que el contrato no disponga otra cosa.

No obstante, hay que hacer las siguientes aclaratorias. La primera, es que en vista de que uno de los principios rectores de la CISG es el de la libre autonomía de la voluntad de las partes<sup>7</sup>, el vendedor también estará obligado a cumplir con las demás obligaciones que puedan estar previstas en el contrato, por ejemplo, el deber contractual de suministrar exclusivamente al comprador<sup>8</sup>.

La segunda aclaratoria, es que, de acuerdo con lo establecido en el artículo 9 de la CISG, el vendedor también quedará obligado, salvo pacto en contrario, sobre un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate. Casualmente, también el artículo 9 del Código de Comercio venezolano, también establece las costumbres mercantiles como fuente de derecho ante el silencio de la Ley.

Por último, tal y como se explicará más adelante, cada una de las obligaciones principales señaladas en el artículo 30 *ejusdem* contienen obligaciones consecuenciales en cabeza del vendedor, que por ser consecuenciales no significa que sean menos importantes ni que no sean de obligatorio cumplimiento, por lo que deben tomarse en cuenta con la misma rigurosidad con la que se toman a las obligaciones principales.

En cuanto a la legislación mercantil venezolana, es necesario señalar que no existe una teoría general de las obligaciones y de los contratos mercantiles distinta a la contenida en el Código Civil<sup>9</sup> y formulada con carácter general no sólo para el derecho privado, sino también para el derecho público<sup>10</sup>. Sobre todo, no existe un concepto de obligación y de contrato distinto al único formulado por el derecho civil. Si bien el contrato de compraventa mercantil cuenta con regulación

---

<sup>7</sup> CLOUT No 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000] y CLOUT No 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 31.

<sup>8</sup> CLOUT No 2 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 17 de septiembre de 1991], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 96.

<sup>9</sup> Código Civil. Gaceta Oficial N° 2.990 Extraordinaria, del 26 de Julio de 1982.

<sup>10</sup> Alfredo Morles Hernández. Curso de derecho mercantil. Los contratos mercantiles. Tomo 4. ABediciones. Caracas. (2017): 3.

especial en el Código de Comercio<sup>11</sup>, sus aspectos modulares son tratados por el Código Civil, los cuales serán analizados a lo largo del presente trabajo, o en leyes especiales que puedan regular contratos mercantiles específicos.

## ***2. Entrega de las mercaderías, transferencia de la propiedad y obligaciones consecuenciales***

La entrega de las mercaderías objeto del contrato es una obligación esencial que asume el vendedor y se encuentra regulada en el artículo 30 de la CISG. Dicha entrega debe efectuarse en el momento y lugar acordado, así como, bajo los términos de calidad y cantidad estipulados en el contrato.

El referido artículo 30 no señala expresamente a quien el vendedor deberá entregarle las mercaderías, y la razón es porque se trata de una regulación de un contrato de compraventa internacional en donde el transporte es un elemento que suele estar presente, por lo que, la entrega podrá efectuarse al comprador o al transportista, según sea el caso, o como lo hayan acordado las partes.

La CISG tampoco contiene una definición de “entrega”, pero puede entenderse como el acto en virtud del cual el vendedor pone en poder del comprador, o a quien este designe, la tenencia pacífica de la cosa vendida. Así, el verdadero sentido o consecuencia de ese acto de “entrega” (que es la tenencia o posición pacífica) no se encuentra cubierta solo por esa expresión entendida de manera estricta.

En el derecho venezolano el Código Civil establece en su artículo 1486 que las principales obligaciones del vendedor son: la tradición y el saneamiento de la cosa vendida, a las que hay que añadirle la obligación de transferir, señalada en la definición legal de la venta del artículo 1474 *ejusdem*. A diferencia de la CISG, el Código Civil define la tradición, en su artículo 1487, al señalar que la misma se verifica cuando el vendedor pone la cosa vendida en posesión del comprador. De tal manera que, tanto a nivel de la Convención como en el derecho interno, queda diferenciados los campos de la obligación de transferir y de hacer la tradición (o de entregar, como prefiere llamarlo la CISG).

En todo caso, y desde el punto de vista del derecho de las obligaciones, en el contrato de compraventa de mercaderías el vendedor asume una obligación de dar, de la cual se derivan dos obligaciones consecuenciales: la de entregar la cosa vendida, y la de conservarla hasta la entrega.

En vista de que la CISG no estipula ningún tipo de formalidad que el vendedor deba seguir para poner las mercancías a disposición del comprador, será fundamental regular esta situación directamente en el contrato para evitar desavenencias durante su ejecución. Ante la falta de regulación, el vendedor deberá ejecutar su obligación de entrega bajo el principio de la buena fe contractual, procurando siempre alcanzar el propósito del negocio jurídico celebrado con el comprador.

---

<sup>11</sup> Código de Comercio. Gaceta Oficial N° 475, del 21 de diciembre de 1955.

En este sentido, claro es el artículo 1160 del Código Civil venezolano que establece no solo que los contratos deben ejecutarse de buena fe, sino que además obligan no solo a cumplir todo lo expresado en estos sino a todas las consecuencias que se derivan del contrato mismo, según la equidad, el uso y la ley.

En el derecho venezolano, el artículo 1489 del Código Civil señala que la tradición de los muebles se hace por la entrega real de ellos, o por el solo consentimiento de las partes, si la entrega real no puede efectuarse en el momento de la venta, o si el comprador los tenía ya en su poder por cualquier otro título. Además, el artículo 149 del Código de Comercio establece que la entrega de la cosa vendida también se puede hacer:

- 1) Por el envío que de ella haga el vendedor al comprador a su domicilio o a otro lugar convenido en el contrato; a menos que la remita a un agente suyo con orden de no entregarla hasta que el comprador pague el precio.
- 2) Por la transmisión del conocimiento, carta de porte o de factura, en los casos de venta de mercancías que están en tránsito.
- 3) Por el hecho de poner el comprador su marca a las mercancías compradas, con el consentimiento del vendedor.

En cuanto a la transmisión de la propiedad, se debe recordar que es una consecuencia directa de la entrega de la mercadería, ya que el fin último del contrato de compraventa es precisamente que ocurra la transferencia de la propiedad sobre los bienes que el vendedor le entrega al comprador a cambio de un precio. El artículo 1474 del Código Civil define a la venta como un “contrato por el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de una cosa y el comprador a pagar el precio”.

Sin embargo, es necesario aclarar que, si bien el artículo 30 de la CISG establece la obligación del vendedor de transmitir la propiedad, el artículo 4.b *ejusdem* señala que la Convención no concierne a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas. Debido a ello, tales efectos quedarán sometidos al derecho interno aplicable, el cual será determinado por las normas de derecho internacional privado del foro.

Por otro lado, la CISG distingue tres escenarios distintos que podrían presentarse durante la ejecución de la obligación de entrega de las mercaderías por parte del vendedor: i) que la mercadería sea considerada como “conforme”, ii) que la mercadería sea “no conforme”, y (iii) que la mercadería no sea entregada en lo absoluto.

La mercancía se considera “conforme”, cuando el vendedor cumplió cabalmente con las obligaciones establecidas en el contrato y en la Convención, es decir, la entrega de la mercadería se ejecutó en cumplimiento con los términos pactados por las partes. Bajo este escenario no hay conflicto, las expectativas del comprador fueron satisfechas. El artículo 35 de la CISG señala que la mercadería debe reunir los requisitos acordados por las partes en el contrato o servir para aquello a lo que está destinada, cumpliendo con la calidad mínima que debe tener de acuerdo con las costumbres en el mercado.

La conformidad hay que tratarla desde una óptica material y jurídica. La conformidad material está vinculada con el estado físico de la mercadería, lo cual significa que debe cumplir con los estándares acordados, y la jurídica, se refiere a que la mercadería se encuentre libre de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, de conformidad con los artículos 41 y 42 de la Convención, tal y como se explicará más adelante. Situación similar se exige en el derecho interno venezolano, ya que el artículo 1503 del CC señala que el vendedor se obliga ante el comprador por la posesión pacífica de la cosa vendida y de los vicios o defectos ocultos de la misma.

Si en cambio, la mercancía es considerada como “no conforme”, se entiende que la entrega no se realizó según lo pactado, el vendedor entregó algo que no se le pidió, o que no cumplió con las cantidades o calidad exigida en el contrato (el artículo 51 de la CISG regula la entrega parcial y la entrega parcialmente no conforme), es decir, existe una falta grave por parte del vendedor, por lo que el comprador se ve en la necesidad de calificar la entrega de no conforme. Ante este escenario, el artículo 36 de la CISG dispone que el vendedor será responsable de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

Por su parte, la legislación venezolana establece en los artículos 144 y 145 del Código de Comercio, los plazos de los cuales dispone el comprador para denunciar los vicios aparentes y ocultos, incluso en los casos de las mercancías entregadas en fardos o bajo cubierta, y también precisan que no podrá haber reclamaciones por defecto de calidad o cantidad si la mercancía se examinó al tiempo de la entrega y no se hizo reserva.

Finalmente, el tercer escenario es el extremadamente negativo, y es cuando la mercadería no fue entregada, se trata de un incumplimiento total. En todo caso, el artículo 45 de la CISG señala el conjunto de recursos que dispone el comprador ante los incumplimientos del vendedor, que al igual y como ocurre con el derecho venezolano, el comprador podrá optar el comprador podrá optar por pedir el cumplimiento o resolución del contrato, más los daños y perjuicios si los hubiere.

Con la obligación de entrega de la mercadería el vendedor asume unas obligaciones consecuenciales, o adicionales, que se desprenden de la redacción del artículo 32 de la CISG, y que se pueden enumerar de la siguiente manera: i) identificar la mercadería; ii) envío de aviso de expedición al comprador cuando pusiere la mercadería en poder de un porteador y estas no estuvieren claramente identificadas mediante los documentos de expedición o de otro modo; iii) concertar los contratos de transporte de las mercaderías cuando estuviere obligado a disponer del transporte; y, iv) contratar un seguro de transporte, si estuviera obligado a ello, y si no, proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible necesaria para su contratación.

Respecto a la identificación de la mercadería, el derecho venezolano dispone en el artículo 135 del Código de Comercio que si las mercancías vendidas están indicadas en el contrato sólo por su especie, cantidad y calidad, sin otra designación suficiente para determinar un cuerpo cierto, el vendedor está obligado a entregar la especie en la cantidad y de la calidad prometidas, en el tiempo y lugar convenidos, aunque las mercancías que tenían a su disposición al tiempo del contrato, o que hubiese adquirido después para cumplirlo, hayan perecido o por cualquier causa no le hayan sido expeditas o no le hayan llegado.

Como último comentario respecto a las obligaciones consecuenciales a la entrega de la mercadería, puede darse el caso de que, en virtud del principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes, se haya convenido términos especiales como exclusividad y confidencialidad, las cuales deberán ser cumplidas por el vendedor durante la ejecución de la entrega de la mercadería.

Así mismo, otras obligaciones podrían derivarse de los usos relacionados con la negociación o del principio de buena fe (artículos 7 y 9 de la CISG).

### **3. Entrega de los documentos**

El artículo 34 de la CISG señala que cuando se acuerde que el vendedor estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la CISG.

Si bien el artículo no hace referencia a cuáles son los documentos que el vendedor deberá entregar, la jurisprudencia ha entendido que debe atenerse a lo dispuesto en el contrato<sup>12</sup>, y que, se trata de aquellos documentos que están relacionados con la mercadería, aquellos que dan a sus poseedores el control de la mercadería (por ejemplo: conocimientos de embarque, recibos provisionales de mercaderías entregadas sobre muelle y recibos de depósitos<sup>13</sup>), así como las pólizas de seguros, facturas comerciales, certificados (de origen, peso, contenido, etc.) y otros documentos similares<sup>14</sup>.

Si en el contrato no se pactó una regla específica respecto a la entrega de documentos, ni tampoco se desprende de las prácticas entre las partes de una modalidad en específico, la jurisprudencia ha señalado que el vendedor deberá entregarlos “*en un momento y en una forma que permita al comprador tomar posesión de las mercaderías del transportista cuando lleguen al lugar de destino, las introduzca en el país de destino por la aduana y ejerza las reclamaciones que correspondan contra el transportista o la compañía aseguradora*”<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1995, laudo No 7645, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 34, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 104.

<sup>13</sup> CLOUT No 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 104.

<sup>14</sup> CLOUT No 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 104.

<sup>15</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 104.



En los casos en que las partes hayan convenido, lo cual es frecuente, en que la negociación se rige por INCOTERMS, especial atención hay que poner en relación con los documentos relacionados con la modalidad escogida.

En el mismo sentido que la CISG, el derecho venezolano en el artículo 1495 del Código Civil dispone que el vendedor está obligado a entregar los títulos y documentos concernientes a la propiedad y uso de la cosa vendida. Dentro de esta obligación se puede incluir la obligación que tiene el vendedor de entregar factura de las mercaderías vendidas y que ponga al pie recibo del precio o de la parte de este que se le hubiere entregado, de conformidad con lo establecido en el artículo 147 del Código de Comercio.

#### ***4. Entrega de la mercadería en cuanto a tipo, cantidad, calidad y embalaje o envase***

El artículo 35 CISG exige al vendedor la entrega de la mercadería según las especificaciones pactadas en el contrato respecto al tipo, cantidad<sup>16</sup>, calidad<sup>17</sup> y embalaje o envase<sup>18</sup>.

Así mismo, señala la norma que, salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo; b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor; c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador; d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

Los apartados antes indicados son criterios que deben ser entendidos como condiciones implícitas que obligan al vendedor, aunque no haya un acuerdo al respecto, salvo pacto en contrario, y la jurisprudencia ha señalado lo siguiente para cada uno de ellos:

- El apartado a) se aplica a todos los contratos salvo que las partes hayan acordado otra cosa. Impone al vendedor la obligación de entregar mercaderías aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo. Un punto que ha sido objeto de discusión es si el vendedor sería responsable de cumplir las normas de derecho público del

---

<sup>16</sup> CLOUT No 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 108.

<sup>17</sup> Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 120.

<sup>18</sup> CLOUT No 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

país de importación respecto, por ejemplo, exigencias de calidad, encontrándose decisiones a favor y en contra<sup>19</sup>.

- La obligación contenida en el apartado b) se impone únicamente si se le notificó al vendedor sobre una o más finalidades particulares en el momento de celebrar el contrato, y no tendrán aplicación, si el comprador no confió, o no era razonable que confiara en la competencia y juicio del vendedor. La jurisprudencia ha señalado que normalmente un comprador no puede confiar razonablemente en el conocimiento del vendedor respecto a los requisitos legales o a las prácticas administrativas del país de importación, salvo que, el comprador le haya dado a conocer dichos requisitos<sup>20</sup>.
- El apartado c) señala que las mercaderías deben cumplir con las mismas cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador. La jurisprudencia ha señalado que, las mercaderías deben ajustarse a un modelo únicamente cuando así las partes lo hayan dispuesto expresamente en el contrato<sup>21</sup>. También, se ha indicado que la norma se aplicará cuando sea el comprador quien haya proporcionado el modelo, siempre y cuando, las partes hayan convenido en que las mercaderías deben ser conforme a dicho modelo<sup>22</sup>.
- En cuanto al apartado d) la jurisprudencia ha establecido que una mercadería envasada de modo inadecuado se considera no conforme al contrato de acuerdo con este apartado. Por no adecuado se entiende, por ejemplo, si el recipiente no impide el deterioro de la mercadería después del envío<sup>23</sup>.

El artículo 35 concluye con el párrafo 3, el cual señala que el vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) al d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las

---

<sup>19</sup> Tesis a favor: el tribunal concluyó que los árbitros actuaron correctamente al concluir que el vendedor debería haber conocido las normas del país del comprador, y estaba obligado por ellas, en atención a las “circunstancias especiales”: CLOUT No 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999]. Tesis en contra: El tribunal indicó que las normas de la jurisdicción de importación habrían sido aplicables si existieran esas mismas normas en la jurisdicción del vendedor, o si el comprador hubiera señalado las normas a la atención del vendedor y se hubiera remitido a la pericia del vendedor. CLOUT No 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998], citados en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

<sup>20</sup> CLOUT No 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

<sup>21</sup> Landgericht Berlín, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

<sup>22</sup> CLOUT No 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

<sup>23</sup> Conservas La Costeña S.A. de C.V. contra Lanín San Luis S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A., Procedimiento de arbitraje ante COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México), México, 29 de abril de 1996, Unilex, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 109.

mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato. Sin embargo, esta disposición no es ilimitada<sup>24</sup>, ya que la jurisprudencia ha indicado que, la CISG contiene un principio general en favor incluso de un comprador muy negligente frente a un vendedor fraudulento, de conformidad con lo establecido en el artículo 40 y el párrafo 1 del artículo 7 *ejusdem*<sup>25</sup>.

El comentado artículo 35 precisa que debe considerarse entonces los requisitos establecidos en el contrato sobre las características de las mercaderías cuanto a su cantidad, calidad y tipo.

Además, estos requisitos, por referencia del artículo 8, podrían no solo ser expreso, sino que podrían estar implícitamente determinados. Así, estos requisitos además de poder ser negociado por las partes podrían resultar de términos estándar del negocio o de la industria, anuncios publicitarios del vendedor, muestras, información intercambiada previamente por las partes, etc.

En relación con una posible discrepancia en la cantidad, debe tenerse en cuenta que doctrinariamente se considera que, dependiendo del sector del comercio, algunas discrepancias podrían no ser consideradas como falta de conformidad, para lo cual habría que analizar cada caso y el tipo de negocio y mercancía.

En cuanto al requisito de la calidad, este se refiere no solo a la condición física de las mercaderías, sino además a las circunstancias fácticas o legales en relación con su entorno; el lugar de origen, estándares o buenas prácticas de fabricación. De igual forma, se ha considerado que algunos sectores del comercio podrían permitir alguna discrepancia en este sentido, sin que debe considerarse una falta de conformidad.

Igualmente, discrepancias sobre la naturaleza o tipo de las mercaderías, constituye una no conformidad. En este sentido, la doctrina ha discutido, y variadas son las posiciones, sobre si la entrega de una mercancía totalmente distinta debe ser tratada como una no conformidad de los requisitos, o como una falta absoluta de la entrega de la mercadería.

Por último, también debemos entender que las mercancías no son conforme al contrato, si no se cumplen las condiciones de contenedores o embalajes que las partes hayan fijado en el contrato.

En cuanto a la carga de la prueba correspondiente a las mercaderías que no son conformes al contrato según el artículo 35 CISG, han existido criterios distintos: casos en los que se ha decidido que le corresponde al vendedor<sup>26</sup>, otras decisiones han considerado que es una carga del

---

<sup>24</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 110.

<sup>25</sup> CLOUT No 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 110.

<sup>26</sup> Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, disponible en la dirección de Internet: <http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996-12-16.htm>, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 110.

comprador<sup>27</sup>, también ha habido tribunales que consideran que dependerá del contexto<sup>28</sup>. Sin embargo, creemos que, salvo acuerdo expreso de las partes, se debería aplicar el principio general de que la parte que sostiene o afirma un hecho corre con la carga de probarlo, con lo cual, la carga de la prueba le correspondería al comprador que afirme que las mercaderías no son conformes al contrato<sup>29</sup>.

El artículo 36 CISG señala el momento en que debe haber surgido una falta de conformidad en la mercadería para que el vendedor sea responsable de ella, en el primer párrafo se indica que el vendedor será responsable de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento, mientras que el segundo párrafo se amplía la responsabilidad del vendedor, al establecer que este también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después de la transmisión del riesgo al comprador y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

En caso de entrega anticipada, el artículo 37 de la CISG estipula que el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios.

De acuerdo con el artículo 145 del Código de Comercio, el vendedor puede exigir en el acto de la entrega de la mercadería que se haga el reconocimiento íntegro, en calidad y cantidad; y en este caso no habrá lugar a reclamación después de entregadas las mercancías, salvo que se trate por vicios ocultos.

## ***5. Entrega de la mercadería libre de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero***

El artículo 41 CISG señala que el vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. Sin embargo, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42 *ejusdem*.

<sup>27</sup> CLOUT No 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo No 6653 1993], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 110.

<sup>28</sup> CLOUT No 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] y CLOUT No 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998], citados en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 110.

<sup>29</sup> CLOUT No 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 111.

El cumplimiento del referido artículo trae como consecuencia que el comprador podrá disfrutar de la posesión y propiedad de la mercadería sin ningún tipo de limitación, lo cual viene a ser la principal expectativa que tiene todo comprador en este tipo de negocio jurídico.

No obstante, el referido artículo 41 dispone que es perfectamente posible que el comprador proceda a aceptar la mercadería que esté sujeta a las limitaciones antes señaladas.

En cuanto a la segunda parte del artículo, la CISG remite al artículo 42 cuando se traten de limitaciones basadas en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual.

Tal y como se indicó anteriormente, en el derecho venezolano, el vendedor asume la obligación de saneamiento de la cosa vendida (artículo 1486 del Código Civil), respondiendo así, de la posesión pacífica de la cosa vendida y de los vicios o defectos ocultos de la misma (artículo 1503 *ejusdem*).

En relación con esta obligación del vendedor de entregar las mercaderías libres de cualquier derecho de terceros, que es la regla de la mayoría de los sistemas, oportuno parece mencionar el contenido del artículo 133 del Código de Comercio venezolano, que establece que la venta de la cosa ajena es válida en materia mercantil (donde obviamente estaría involucrado el derecho de un tercero). Pero dicha norma, ante esta situación, obliga al vendedor a adquirir ese bien del tercero y entregarlo al comprador, si no, será responsable de los daños y perjuicios causados.

El artículo 42 CISG establece que el vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:

- a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
- b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

Así mismo, señala el referido artículo que la obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

- a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o
- b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

En dos casos consultados se ha hecho referencia al segundo párrafo del artículo 42, en uno<sup>30</sup> se decidió que el comprador, en su calidad de profesional del sector, no podía haber ignorado que el vendedor había entregado una mercadería con un componente que infringía los derechos de

---

<sup>30</sup> CLOUT No 479 [Cour de Cassation, Francia, 19 de marzo de 2002], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 149.

marca registrada de un tercero, por lo que se decidió que el comprador actuó con conocimiento absoluto de esos derechos, por consiguiente, no podía reclamar al vendedor los pagos que le había reclamado a modo de indemnización el titular de la marca. En el otro caso<sup>31</sup>, se decidió que el vendedor no era responsable ante el comprador por haber entregado la mercadería con un símbolo que constituía una infracción de una marca de un tercero, porque el propio comprador había especificado la incorporación del símbolo en los diseños que le había facilitado al vendedor.

## **6. Obligaciones relacionadas con el momento de la entrega**

Respecto al momento en el que el vendedor deberá entregar la mercadería, el artículo 33 señala que este deberá hacerlo: a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o, b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o, c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Dado que la obligación aquí definida es “la entrega”, necesario es hacer mención del artículo 31 de la CISG, pues se entiende entonces entregada a tiempo en la oportunidad o plazos indicados en el artículo 33, cuando se cumple con el acto también de conformidad con el artículo 31, al cual se hará referencia más adelante.

La jurisprudencia ha señalado que, según los apartados a) y b), el momento de la entrega debe inferirse, en primer lugar, de las estipulaciones del contrato, de acuerdo con el principio de la autonomía de las partes<sup>32</sup> (lo cual incluye cualquier tipo de acuerdo, como por ejemplo, una fecha cierta<sup>33</sup>, por referencia a una costumbre o práctica<sup>34</sup>, si la entrega debe hacerse a petición del comprador<sup>35</sup>, etc.), a falta de esto, el apartado c) señala una regla supletoria, según la cual, deberá efectuarse dentro de un plazo razonable de la celebración del contrato, el cual la jurisprudencia ha señalado que debe entenderse “en un tiempo adecuado según las circunstancias”<sup>36</sup>.

Respecto al apartado c, ese “plazo razonable” implica un análisis de cada caso de manera individualizada, por ejemplo, la entrega de productos perecederos deberá hacerse en plazos de entrega más breves y rigurosos que la de productos manufacturados no perecederos, que podrán

---

<sup>31</sup> Tribunal Supremo de Israel, 22 de agosto de 1993, Unilex, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 149.

<sup>32</sup> CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 102.

<sup>33</sup> Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex, citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 102.

<sup>34</sup> Con arreglo al artículo 9 CISG.

<sup>35</sup> CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 102.

<sup>36</sup> CLOUT No 219 [Tribunal Cantonal, Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 103.

entregarse en plazos más amplios, de acuerdo siempre con las características propias del caso, que implica, al menos, de: un análisis del momento (no es lo mismo una entrega de mascarillas en época de pandemia que en otra época), tipo de mercadería (puede que no sea perecedero pero es una pieza fundamental para la elaboración de un bien indispensable para algo), situación de las partes (el negocio tiene implicación financiera directa para la continuidad operativa para alguna de las partes) y necesidad del mercado (debido a determinadas circunstancias hay una oportunidad en el mercado).

Si bien la redacción del artículo 33 solo hace referencia al deber de entrega de la mercadería, se ha entendido que su enfoque es aplicable a otras obligaciones del vendedor, que han de cumplirse igualmente en el momento previsto en el contrato o, a falta de tal previsión, en un plazo razonable<sup>37</sup>. La parte que afirme que se ha convenido una fecha o un plazo para la entrega tiene que probarlo<sup>38</sup>.

## **7. Obligaciones relativas al lugar de la entrega**

En cuanto al lugar de entrega de las mercaderías la CISG en su artículo 31 dispone que, si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación consistirá:

- a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
- b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
- c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

La norma transcrita hace referencia a la obligación de entrega por parte del vendedor, señala donde ha de entregar las mercaderías y lo que ha de hacer para ello. Si bien el artículo dispone reglas distintas para cada situación, la regla general parece ser que el lugar de entrega será el establecimiento del vendedor<sup>39</sup>. Ahora bien, dichas reglas se aplicarán únicamente cuando las partes no han convenido en otra cosa, ya que la autonomía de la voluntad de las partes prevalece

---

<sup>37</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 102.

<sup>38</sup> CLOUT No 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 103.

<sup>39</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 103.

sobre el referido artículo 31<sup>40</sup>, y si, por ejemplo, en el contrato se incluyó un término de entrega y precio (como un Incoterms), dicho término definirá el lugar de cumplimiento y excluirá la disposición de la CISG<sup>41</sup>.

Por otra parte, el artículo 31 *ejusdem* también se ha utilizado para determinar el lugar de entrega, cuando el comprador debe devolver las mercaderías una vez que se ha resuelto el contrato<sup>42</sup>. Ello ha dado como resultado que, si no se ha establecido otra cosa en el contrato, el comprador debe devolver la mercadería en su establecimiento<sup>43</sup>.

Ahora bien, volviendo a las alternativas del artículo 31 de la CISG, la jurisprudencia ha señalado lo siguiente:

- El apartado a) sólo es aplicable cuando ni el vendedor ni el comprador estén obligados por el contrato a transportar las mercaderías desde el establecimiento del vendedor (o desde donde se encuentre) hasta el establecimiento del comprador (o hasta donde este indique)<sup>44</sup>, es decir, la mercadería llega a su destino por uno o varios porteadores independientes, por lo que el vendedor habrá cumplido con su obligación de entrega cuando las mercaderías se pongan en poder del porteador<sup>45</sup>, y si implica varios porteadores, se habrá cumplido al poner las mercaderías en poder del primero de ellos<sup>46</sup>. La expresión “poner en poder” del apartado a) debe entenderse como el momento en el que el vendedor da al porteador posesión de las mercaderías<sup>47</sup>.
- El apartado b) será aplicable cuando en el contrato se haya acordado que, le corresponderá al comprador tomar posesión de la mercadería en un lugar determinado, las cuales han de ser ciertas, tomadas de una masa determinada o mercaderías que sean manufacturarse o producirse. El vendedor debe poner la mercadería a disposición del comprador en el lugar acordado<sup>48</sup>, lo cual significa que el vendedor debe hacer todo lo necesario para cumplir con

---

<sup>40</sup> CLOUT No 430 [Oberlandesgericht Munchen, Alemania, 3 de diciembre de 1999], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>41</sup> CLOUT No 244 [Cour d’appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>42</sup> Párrafo 2 del artículo 81 CISG.

<sup>43</sup> CLOUT No 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>44</sup> CLOUT No 430... 98.

<sup>45</sup> CLOUT No 331 [Handelsgericht des Kantons Zurich, Suiza, 10 de febrero de 1999], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>46</sup> CLOUT No 331... 98

<sup>47</sup> CLOUT No 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>48</sup> CLOUT No 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.



la entrega según lo acordado, y así, para que el comprador no tenga otra cosa que hacer más que tomar las mercaderías en el lugar de entrega”<sup>49</sup>.

- El apartado c) es una “regla residual”<sup>50</sup>, ya que abarca los casos no contemplados en los apartados a) o b), y para los cuales el contrato no dispone un lugar concreto de ejecución. Al aplicarse el apartado c), el vendedor tendrá que poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde aquél tenga su establecimiento en el momento de celebrar el contrato.

En cuanto a la transmisión de riesgos, la jurisprudencia ha señalado que una vez el vendedor ha entregado las mercaderías (sea al primer porteador<sup>51</sup>, a bordo de un buque en el puerto designado<sup>52</sup>, o directamente al comprador), se entiende que este ha cumplido con su obligación de entrega, en consecuencia, ya no será responsable de ellas. De tal manera que, el riesgo de daños ulteriores o de pérdida de las mercaderías para al comprador, salvo si tales daños o pérdidas son causados intencionalmente o por negligencia por el vendedor<sup>53</sup>.

Por último, respecto a la carga de la prueba, la jurisprudencia ha indicado que, la parte que alegue que en el contrato se estipuló un lugar de entrega distinto del previsto en el artículo 31 CIGS debe aportar prueba de lo convenido<sup>54</sup>.

En cuanto al lugar de la tradición, el derecho venezolano señala en el artículo 1492 del Código Civil que debe efectuarse en el lugar convenido por las partes y caso contrario, en el lugar donde la cosa se encontraba en el acto de la venta, regla que solo es aplicable para la venta de cosas ciertas y determinadas, ya que, para los demás casos, por aplicación del artículo 1295 ejusdem, el lugar de la tradición será el domicilio del vendedor, quien es el deudor de la obligación de que se trata.

Cabría preguntarse, ¿qué ocurre si el vendedor realiza el envío a un lugar equivocado?, en este caso el concluir si el vendedor cumple o no con su obligación, dependerá de las consecuencias de su error. Hay doctrina que considera que si el comprador recibe y acepta la mercadería, se debe considerar cumplida la obligación entrega del vendedor. Pero, si el comprador rehúsa aceptar la mercadería la obligación no estará cumplida. Valorar si el comprador tiene ese derecho de aceptar o rechazar la mercancía, debe hacerse aplicando el principio de la buena fe contractual<sup>55</sup>.

<sup>49</sup> CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>50</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>51</sup> CLOUT No 331... 98

<sup>52</sup> CLOUT No 247... 98.

<sup>53</sup> Véanse las disposiciones de la CIGS relativas a la transmisión del riesgo (artículos 66 a 70).

<sup>54</sup> CLOUT No 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 98.

<sup>55</sup> Bacher Klaus. et al, Comentarios sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Tomo 1. The Global Law Collection. Legal Studies Series. Navarra, (2011): 902.

## **8. Obligaciones de entrega cuando entra en juego el transporte de las mercaderías**

El artículo 32 de la CISG contempla obligaciones para el vendedor bajo el supuesto en el que las partes hayan pactado en el contrato que la mercadería se transportará por medio de un tercero, e incluye tres situaciones: i) cuando la mercadería puesta en poder de un porteador no estuviera claramente identificada, ii) cuando el vendedor estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, y iii) cuando el vendedor no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte.

Para la primera de las situaciones, la norma contempla que se trata de una mercadería que no se encuentra claramente identificada a los efectos del contrato mediante señales en ella, mediante los documentos de expedición ni de otro modo. Ante este caso, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

En el segundo de los supuestos, se trata del caso en el que las partes hayan acordado que el vendedor será el responsable de disponer del transporte de las mercaderías, y la norma le exige que deberá concertar los contratos necesarios para que la mercadería llegue hasta el lugar señalado por el medio de transporte adecuado a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte. De tal manera que, el vendedor está obligado a realizar todos los trámites que sea razonables para alcanzar este objetivo. La jurisprudencia ha señalado que la norma no dispone que el vendedor deba utilizar un medio de transporte en concreto, salvo que en virtud del artículo 6 de la CISG las partes hubieren llegado a un acuerdo respecto a un porteador específico, el vendedor podrá elegir unilateralmente el modo de transporte<sup>56</sup>.

Por último, la tercera de las situaciones reguladas está relacionada con el caso en el que el vendedor no está obligado a contratar un seguro de transporte, por lo que la norma le exige que deberá proporcionar al comprador, a petición de este, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

En cuanto a lo que respecta a la carga de la prueba, la jurisprudencia ha señalado que quien afirme la existencia de un presunto acuerdo que modifique o amplíe lo dispuesto en el artículo 32 CISG deberá probar que se celebró dicho acuerdo, de no haber pruebas suficientes, se aplicará el artículo 32<sup>57</sup>.

## **CONCLUSIONES**

Desde el punto de vista del derecho mercantil, existe total compatibilidad entre el sistema normativo de la CISG y el derecho interno venezolano, al menos, en lo que se refiere a las obligaciones del vendedor, que fue el objeto del presente estudio.

---

<sup>56</sup> CLOUT No 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997], citado en: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010): 101.

<sup>57</sup> CLOUT No 261... 101.

La ratificación de la CISG por parte de Venezuela contribuirá con la generación de confianza en el mercado internacional, ya que proporcionará seguridad jurídica a los contratantes.

La CISG establece una serie de obligaciones para el vendedor que están en línea con el sistema normativo venezolano, siendo las más importantes, las obligaciones de entrega de la mercadería y de transferir su propiedad, y las consecuenciales a estas, que transitan desde la entrega de los documentos, el cumplimiento en tiempo, lugar, cantidad, calidad, embalaje, transporte y que la mercadería esté libre de cualquier derecho o pretensión de un tercero.

Debido a la total compatibilidad existente entre la CISG y el ordenamiento jurídico venezolano en cuanto a las obligaciones del vendedor, al juez venezolano no le será difícil la aplicación de la Convención ya que sus normas no le serán extrañas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Doctrina:**

Alfredo Morles Hernández. Curso de derecho mercantil. Los contratos mercantiles. Tomo 4. ABediciones. Caracas. (2017)

Bacher Klaus. et al, Comentarios sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Tomo 1 y 2. The Global Law Collection. Legal Studies Series. Navarra, (2011).

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York (2010).

Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado e Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), *Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa*, Viena, CNUDMI, 2020.

José Luis Aguilar Gorrondona. Contratos y Garantías. Derecho Civil IV. 22° Edición. UCAB. Caracas (2013).

### **Legislación:**

Código Civil. Gaceta Oficial N° 2.990 Extraordinaria, del 26 de Julio de 1982.

Código de Comercio. Gaceta Oficial N° 475, del 21 de diciembre de 1955.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, adoptada el 11 de abril de 1980.

### **Laudos y decisiones judiciales:**

CLOUT No 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo No 6653 1993]

- CLOUT No 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]
- CLOUT No 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]
- CLOUT No 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996]
- CLOUT No 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996]
- CLOUT No 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995]
- CLOUT No 2 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 17 de septiembre de 1991]
- CLOUT No 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997]
- CLOUT No 219 [Tribunal Cantonal, Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997]
- CLOUT No 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996]
- CLOUT No 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998]
- CLOUT No 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997]
- CLOUT No 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]
- CLOUT No 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]
- CLOUT No 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998]
- CLOUT No 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]
- CLOUT No 331 [Handelsgericht des Kantons Zurich, Suiza, 10 de febrero de 1999]
- CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]
- CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]
- CLOUT No 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]
- CLOUT No 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000]
- CLOUT No 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999]
- CLOUT No 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]
- CLOUT No 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999]
- CLOUT No 430 [Oberlandesgericht Munchen, Alemania, 3 de diciembre de 1999]
- CLOUT No 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000]
- CLOUT No 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993]
- CLOUT No 479 [Cour de Cassation, Francia, 19 de marzo de 2002]
- CLOUT No 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002]

CLOUT No 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002]

Conservas La Costeña S.A. de C.V. contra Lanín San Luis S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A., Procedimiento de arbitraje ante COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México), México, 29 de abril de 1996, Unilex

Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex

Landgericht Berlín, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex

Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex

Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, disponible en la dirección de Internet: <http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996-12-16.htm>

Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1995, laudo No 7645, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 34

Tribunal Supremo de Israel, 22 de agosto de 1993, Unilex