



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE DERECHO

DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONÓMICO

**REMEDIOS CONTRACTUALES EN LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE
COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y SU APLICACIÓN
POR LOS TRIBUNALES CHILENOS**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

CLAUDIO ENRIQUE AGUILAR GONZÁLEZ
PROFESOR GUÍA: FRANCISCO MARIANI MARTIN

SANTIAGO DE CHILE

2022

A mis padres.

ÍNDICE

RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO I: LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.....	11
I.1) Antecedentes Históricos.....	11
I.1.1) Génesis de la Convención	11
I.1.2) Recepción en Chile	17
I.2) Principios de la Convención.....	19
I.2.1) Internacionalidad de la Convención y Uniformidad en su aplicación	20
I.2.2) Buena Fe	20
I.2.3) Autonomía de la voluntad	21
I.2.4) Interpretación conforme a la real intención.....	21
I.2.5) La Razonabilidad	22
I.2.6) Teoría de los actos propios	22
I.2.7) Consensualismo y Libertad de formas.....	23
I.2.8) Fuerza obligatoria de los contratos.....	24
I.2.9) Conservación del contrato (<i>Favor Contractus</i>).....	24
I.2.10) El deber de mitigar los daños	24
I.2.11) Indemnización de perjuicios.....	25
I.3) Estructura general de la Convención.....	25
I.3.1) Ámbito de aplicación y disposiciones generales	27
I.3.1.1) Ámbito de aplicación	27
I.3.1.2) Disposiciones generales.....	34
I.3.2) Formación del contrato.....	36
I.3.2.1) La oferta.....	37
I.3.2.2) Actitudes del destinatario de la oferta.....	39
I.3.2.3) La aceptación.....	40
I.3.3) Compraventa de mercaderías.....	42
I.3.4) Disposiciones finales.....	42
CAPÍTULO II: OBLIGACIONES DE LAS PARTES Y REMEDIOS CONTRACTUALES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO	43
II.1) Obligaciones de las partes	43

II.1.1) Obligaciones del vendedor	44
II.1.2) Obligaciones del comprador	47
II.2) Transmisión del riesgo	49
II.3) Sistema de responsabilidad y remedios en caso de incumplimiento	51
II.3.1) Incumplimiento esencial y previsible	55
II.3.2) Remedios contractuales en particular	61
II.3.2.1) Remedios del comprador	63
II.3.2.1.1) Cumplimiento específico de la obligación.....	63
II.3.2.2.2) La sustitución de las mercaderías disconformes.....	64
II.3.2.2.3) La reparación de las mercaderías	65
II.3.2.2.4) Subsanación de defectos.....	66
II.3.2.2.5) Resolución del contrato.....	67
II.3.2.2.6) Acción estimatoria	68
II.3.2.2) Remedios del vendedor.....	69
II.3.2.2.1) Cumplimiento específico	69
II.3.2.2.2) Resolución del contrato.....	70
II.3.2.3) Indemnización de perjuicios.....	71
II.3.3) Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas	72
II.3.3.1) Suspensión del cumplimiento del contrato.....	73
II.3.3.2) Resolución anticipada del contrato.....	75
II.3.3.3) Contratos con entregas sucesivas.....	77
II.3.4) Exoneración de responsabilidad	78
II.4) Paralelo con la legislación de Chile.....	79
II.4.1) Sistema de responsabilidad	80
II.4.2) Incumplimiento esencial	81
II.4.3) Cumplimiento forzado o específico	82
II.4.4) Resolución del contrato.....	83
II.4.5) Indemnización de perjuicios	84
II.4.6) Causales de exención de responsabilidad	87
CÁPITULO III: ANÁLISIS JURISPRUDENCIAL	88
III.1) Jurisprudencia hasta el año 2014.....	89
III.1.1) “Plaza Oviedo Jorge Alejandro con Sociedad Agrícola Sacor Limitada” (2008).....	89
III.1.2) “Pescados Videla S.A. con Pesquera Isla del Rey S.A” (2013).....	93

III.1.3) “Industrie Chimiche Forestali con Comercial Maitencillo” (2014)	95
III.1.4) “International Hides Vertriebs Gmbh con Crecelan Limitada” (2014).....	98
III.2) Jurisprudencia reciente	99
III.2.1) “Medtronic USA Inc. con Medimplant y Compañía Limitada” (2015).....	99
III.2.2) “Pescados Videla S.A. con Pesquera Villa Alegre S.A.” (2019).....	101
III.2.3) “H. Van Wijmen con Granja Marina Tornagaleones” (2020).....	105
III.2.4) “Santiago con Román” (2022)	111
CONCLUSIONES.....	114
BIBLIOGRAFÍA.....	117
JURISPRUDENCIA CITADA	122

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto analizar la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, en específico en relación a los remedios contractuales que ésta dispone en favor de la parte afectada por un incumplimiento, para que así pueda hacer frente a sus consecuencias. De esta forma, primeramente, se encarga de analizar en detalle todo el proceso unificador que culminó con la creación de esta Convención. Luego, en segundo lugar, analiza el articulado de esta normativa, poniendo énfasis en las obligaciones que establece para las partes de este contrato, la transmisión del riesgo y el sistema de responsabilidad que prevé en caso de acaecer un incumplimiento por parte de alguno de los contratantes. A su vez, establece un paralelo con lo dispuesto por nuestra normativa civil en relación a esta materia. Finalmente, realiza un análisis de fallos en los que Tribunales chilenos han aplicado la Convención de Viena a conflictos jurídicos en los que se tuvo que dar aplicación a alguno de los remedios que ella dispone.

INTRODUCCIÓN

La compraventa, sin lugar a dudas, puede considerarse como el contrato por excelencia. Su origen se remonta a épocas tan remotas como la existencia misma del ser humano, que se vio en la obligación de acudir al intercambio de bienes, a efecto de poder satisfacer sus más variadas necesidades. Así, con la aparición del dinero, el trueque dio paso a las primeras formas de compraventa.

Si bien, en principio, los juristas de la época abordaron esta materia con una perspectiva nacional- o, más precisamente, local-, el paso del tiempo y el sostenido incremento de las operaciones mercantiles internacionales, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, hicieron menester la creación de un cuerpo normativo capaz de regular estas nuevas relaciones jurídicas internacionales, y sus consecuencias.

Fue así como, tras muchos intentos fallidos, se logra llegar a la creación de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Este Tratado constituye uno de los mayores éxitos en lo que a Derecho Comercial Internacional respecta, ya que, no sólo ha logrado que una gran cantidad de países hayan suscrito o ratificado su texto, sino que, además, contiene una normativa moderna e innovadora, capaz de conciliar distintas tradiciones jurídicas como lo son, por ejemplo, el *Common Law* y el *Civil Law*.

No obstante, su importancia no se agota con lo anteriormente señalado, ya que, a esto hay que sumar el hecho que la Convención de Viena es parte importante de lo que la doctrina comparada ha llamado “Derecho Moderno de los Contratos”, y, en tal sentido, ha servido de inspiración e influencia para diversas reformas legislativas ocurridas a partir de finales del siglo XX y principios del siglo XXI, como por ejemplo la reforma al Código Civil de Alemania (BGB), el Código Civil de Países Bajos o, incluso, los Códigos Civiles nacidos en Europa del Este a partir de la caída de la Unión Soviética.¹

En lo que respecta a Chile, la Convención fue ratificada hace más de 30 años, siendo desde entonces, parte integrante del Derecho interno de nuestro país.

¹ Jorge Oviedo Albán, “El carácter internacional y la interpretación uniforme de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 45, N° 133 (2012): 254.

Es por eso que llama tanto la atención el escaso desarrollo doctrinario que ha tenido la interpretación y el análisis de la normativa contenida en la Convención de Viena por parte de los juristas nacionales, en comparación con los trabajos realizados por autores de otros países. Más aún, si nos detenemos en la jurisprudencia asociada a la Convención y emanada de los Tribunales de Chile, podemos darnos cuenta que su volumen es mucho más bajo de lo que uno pudiera esperar, teniendo en consideración que nuestro país ha sabido aumentar sostenidamente su presencia en el Comercio Internacional, siendo hoy en día un actor importante del tráfico mercantil mundial.

De ahí nace el fin perseguido con este trabajo, que no es más que aportar, aunque sea mínimamente, a una correcta comprensión de las principales instituciones que la Convención de Viena introduce en nuestro Derecho.

Dentro de estas materias, el tema de los remedios contractuales que disponen las partes frente a posibles incumplimientos contractuales, nos parece de los más novedosos, al comparar lo prescrito por este Tratado Internacional, con lo dispuesto por nuestro Derecho Civil.

En razón de esto, la memoria que a continuación se presenta, busca hacer un análisis omnicompreensivo de estos remedios y de la aplicación que han hecho nuestros Tribunales al aplicarlos, sobre todo, buscando identificar los criterios más recurrentes que utilizaron los sentenciadores para resolver los conflictos jurídicos puestos bajo su conocimiento.

Así las cosas, el primer Capítulo se ocupa de analizar el largo proceso normativo que decantó en la redacción de la Convención de Viena, aprobada en la Conferencia realizada en la capital austríaca en el año 1980, así como también las circunstancias bajo las cuales nuestro país ratificó dicho instrumento. Luego, se presentan los distintos principios que inspiran cada una de sus disposiciones. Por último, se estudia en profundidad las normas relativas a las Partes I y II de la Convención, referidas a su ámbito de aplicación y a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Posteriormente, en el segundo Capítulo se estudia la Parte III de la Convención. En ella, se tratan los contenidos relativos a las obligaciones de las partes, la transmisión del riesgo y el sistema de responsabilidad en el que se fundan los remedios contractuales objeto de la presente

investigación. Para terminar, se hace un paralelo con lo dispuesto por nuestra legislación, respecto a estas materias específicas.

El tercer y último Capítulo analiza diversos fallos pronunciados por Tribunales de Justicia de Chile en los que se aplica la Convención de Viena, respecto de los remedios contractuales que su normativa dispone. Para esto, se divide su estudio en dos partes, a saber, en primer lugar, los fallos pronunciados hasta el año 2014, y, en segundo lugar, aquellos más recientes, pronunciados con posterioridad a esa fecha.

Finalmente, el trabajo culmina con las habituales conclusiones que se pueden extraer del estudio realizado.

CAPÍTULO I: LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

I.1) Antecedentes Históricos

I.1.1) Génesis de la Convención

Generalmente, al hablar de los antecedentes históricos que preceden la creación de determinado cuerpo normativo, se circunscribe dicho proceso a la historia legislativa que decantó en su génesis. Habitualmente se deja fuera de análisis determinadas etapas que, si bien son influyentes, no constituyen propiamente tal un antecedente directo, por referirse, tal vez, a procesos inconclusos, o bien que terminaron en la creación de un cuerpo normativo, pero que difiere sustancialmente con aquel que resulta objeto del análisis.

Sin embargo, cuando se habla acerca de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante, “La Convención, o “La CISG”), es necesario concebir, más bien, un proceso complejo y extenso, que podría llamarse de *unificación del derecho aplicable a la compraventa internacional*. Sus inicios se remontan, incluso, a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, cuando naciones europeas destinaron sus esfuerzos a regular la compraventa de bienes con carácter internacional. De este proceso resultó la creación de diversas normativas comunes, dentro de las que podemos citar, a modo de ejemplo, la creación de leyes como *The sale of goods act* de Irlanda y Reino Unido, o la *Ley Uniforme sobre ventas de mercancías* de 1905, surgida en el seno de los países escandinavos.² Esta primera etapa sentó las bases de colaboración organizada entre Estados con el objeto de propender hacia la creación de un Derecho uniforme, que fuese capaz de responder a las necesidades impuestas por el sostenido incremento del comercio mundial.

En un segundo orden de ideas, y abocándonos a lo que serían los antecedentes directos de La Convención, la doctrina tradicionalmente ha considerado que éstos, a su vez, pueden clasificarse en tres etapas. La primera, es aquella que comienza en los años 20’, cuando el reconocido jurista austriaco Ernst Rabel concentró sus esfuerzos en la creación de una regulación uniforme para la

² Alejandro M. Garro y Alberto L. Zuppi, *Compraventa Internacional de Mercaderías*, (Buenos Aires: La Rocca, 1990), 29-30, en Jorge Oviedo Albán, *La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías: Antecedentes y desarrollos alternativos* (Bogotá: ILADEN, 2011), 6.

compraventa internacional de mercaderías. A esto se suma otro importante hito, como fue la creación de UNIDROIT³ en el año 1926. Fue así como se dio pie al inicio de este espíritu uniformador.

En efecto, UNIDROIT, teniendo como base una propuesta realizada por el profesor Rabel, convocó el 29 de abril de 1930 a un grupo de estudio compuesto por destacados expertos de Francia, Alemania, Inglaterra y Escandinavia, los que a juicio de dicho organismo eran lo suficientemente representativos de los principales sistemas de Derecho⁴ necesarios para una correcta unificación.⁵ De dicha labor, surgió un primer anteproyecto, presentado en octubre de 1934 a la Sociedad de las Naciones, organismo que se encargó de realizar consultas a diferentes Estados respecto del contenido de dicha propuesta, para que así éstos pudieran hacer las observaciones que consideraran necesarias.

Tomando en cuenta estos comentarios, y, teniendo como base el proyecto presentado en 1934, UNIDROIT convocó en su sesión del 4 de abril de 1937 a un nuevo grupo de expertos, que se encargaría de pulir este primer anteproyecto. Resultado de esto, fue la creación del “Proyecto de Ley uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales” en el año 1939. No obstante, el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial provocó la paralización de este trabajo, ya que el escenario bélico que se afrontó impidió a los juristas destinar su tiempo al perfeccionamiento de este proyecto.

Más allá del súbito fin de esta primitiva etapa, los trabajos realizados por los estudiosos de la unificación sentaron las bases que demarcaron el camino a seguir a futuro. En palabras de Peter Winship:

Aunque los borradores posteriores refinaron estos textos preliminares, muchas de las decisiones básicas acerca del alcance de las normas que rigen los contratos de

³ El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), creado en 1926, es una organización intergubernamental, independiente cuya sede está en Villa Aldobrandini en Roma. Su propósito es el estudio de las necesidades y métodos para la modernización, armonización y coordinación del derecho privado y comercial entre los Estados y grupos de Estados, y para crear instrumentos de derecho uniforme, además de principios y reglas para lograr dichos objetivos. “International Institute for the Unification of Private Law: Overview”, UNIDROIT, acceso el 22 de marzo de 2021, <https://www.unidroit.org/fr/presentation-dunidroit/presentation/>.

⁴ Dichos sistemas eran el Anglo-americano, el Latino, el Germano y el Escandinavo.

⁵ Peter Winship, “The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts”, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, editado por Nina Galston y Hans Smit (Nueva York: Bender, 1984).

compraventa internacional se remontan a estos primeros textos. Por ejemplo, se tomó la temprana decisión que el texto no debería ser una colección de normas elegidas eclécticamente de las leyes de compraventa existentes a la fecha, sino que debería ser un nuevo sistema integral de normas diseñado para satisfacer las necesidades prácticas de los comerciantes. [...] Incluso en materias más concretas, estos primeros borradores incluyeron disposiciones que se mantuvieron en el texto de 1980. Se acordó que las nacionalidades de las partes de un contrato de compraventa serían irrelevantes, al igual que el carácter comercial del contrato o de las partes.⁶

Terminada la Segunda Guerra Mundial, los teóricos del Derecho pudieron retomar los trabajos que habían quedado inconclusos, y con esto se dio inicio a la segunda etapa del proceso unificador.

En efecto, con el objeto de seguir estudiando el Proyecto del año 1939, se convocó a finales de 1951 una nueva Conferencia internacional con sede en La Haya, Países Bajos, a la cual concurrieron diversas delegaciones procedentes, principalmente, de Europa Occidental.

Tras esto, y teniendo en consideración las observaciones efectuadas por los miembros de las delegaciones que asistieron, se decidió conformar un nuevo grupo de expertos⁷, a los cuales se les encomendó la tarea de revisar y sistematizar el contenido del Proyecto elaborado en el año 1939.

El comité de expertos, tras reunirse en diversas ocasiones y someter sus proyectos a consulta, logró para el año 1963 elaborar un borrador final, que sería presentado posteriormente en la Conferencia de la Haya de 1964.

Paralelamente, UNIDROIT buscó crear un proyecto de Ley uniforme aplicable a la compraventa, específicamente en relación a la formación de los contratos, y, de esta manera, a finales de 1958 presentó su propio borrador final.

Ambos anteproyectos fueron presentados en el año 1964, cuando se convocó, nuevamente, una Convención en la ciudad de La Haya que tenía por objeto examinar y pulir esta nueva normativa.

⁶ *Ibíd.*, §1.01, párr. 5-6.

⁷ El grupo se compuso de expertos provenientes de Francia, Alemania Federal, Italia, Holanda, Suecia, Suiza y el Reino Unido.

Así fue como se aprobaron dos textos uniformes, a saber, la “Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercadería”, también conocida como “ULIS”, que se abocaba principalmente a estudiar los derechos y obligaciones de las partes, así como el incumplimiento y las sanciones aparejadas, y la “Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Compraventa Internacional de Mercaderías”, también conocida como “ULFC”, que, como su nombre indica, sólo se abocaba a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías. La intención que existía detrás de la separación entre las dos regulaciones, era buscar una mayor adhesión de los Estados participantes, pues, probablemente, no todos estarían de acuerdo con ambas regulaciones, y así podrían suscribir una sola normativa.

No obstante, y a pesar de esta idea de sumar la mayor cantidad de adhesiones, la realidad fue completamente distinta. En efecto, citando al profesor Alejandro Garro:

En la referida Conferencia [...] diecinueve de los veintiocho países representados eran de Europa occidental. Solamente estuvieron representados dos países en desarrollo (Colombia y la República Árabe Unida) y tres países socialistas (Bulgaria, Hungría y Yugoslavia). Países de importante gravitación en el comercio internacional, como Australia, Canadá, China, India y la Unión Soviética, no enviaron delegados a la Conferencia de La Haya. Los Estados Unidos enviaron un delegado a último momento, ya que sólo 3 meses antes de realizarse la Conferencia el Congreso de los Estados Unidos autorizó a este país a adherirse al Instituto de Roma.⁸

Así las cosas, teniendo en consideración la poca representatividad que tuvo esta Conferencia en relación con los países socialistas y con aquellos que en aquel entonces se encontraban en vías de desarrollo, la “ULIS” y la “ULFC”, indefectiblemente, terminarían fracasando en su ideal unificador. El hecho que se tratara de dos cuerpos normativos que regulaban, en el fondo, la misma materia, no resultaba del todo práctico y eficiente. Como si fuera poco, la otra potencia de la época, Estados Unidos, anticipó en la Conferencia que no ratificaría estos instrumentos. Además, se le criticaba a estas normas la forma en que se encontraban redactadas, pues sus normas privilegiaron un lenguaje más conceptual que descriptivo.

⁸ Alejandro M. Garro, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *La Ley*. (1985): § I.2, párr. 1.

Todos estos factores incidieron en que, finalmente, a pesar del hecho que las Leyes Uniformes entraron en vigor el 18 de agosto de 1972 mediante la ratificación de cinco países⁹, no se cumplió con el objetivo de llegar a una regulación uniforme de amplio reconocimiento a nivel mundial.

Podría considerarse que el principal hito que da pie al inicio de la tercera etapa del proceso unificador, fue la creación de la CNUDMI¹⁰ por parte de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Una de las primeras misiones primordiales que se impuso este organismo fue la elaboración de una normativa uniforme atinente a la compraventa internacional, para así superar todos los procesos fallidos acaecidos con anterioridad. Para esto, la CNUDMI realizó consultas a diferentes Estados representativos del contexto mundial y de los distintos ordenamientos jurídicos de la época, con el fin de no volver a cometer el mismo error incurrido en la Convención de la Haya de 1964. La consulta trató acerca de las falencias que tenían las Leyes Uniformes, así como de la real necesidad de reformarlas o de crear un nuevo texto más cercano y omnicomprensivo.

De este análisis, se llegó a la conclusión por parte de la CNUDMI que era necesario crear un solo texto, teniendo como base las Leyes Uniformes, perfeccionándolas gracias a los comentarios efectuados por todos los países consultados. Para tales efectos, se convocó en el año 1969 a un nuevo grupo de trabajo, cuya ambiciosa misión sería redactar este novedoso compendio de normas.

El resultado del esfuerzo desplegado por ese grupo de estudios se vio reflejado nueve años después, cuando presentaron a la CNUDMI el denominado “Proyecto de 1978”, que gozó de una gran aprobación en el seno de este organismo, por lo cual la Asamblea de las Naciones Unidas decidió convocar a una nueva Conferencia a celebrarse en la ciudad de Viena, para discutir los últimos detalles y someterla a la aprobación de los Estados participantes.

⁹ Reino Unido, San Marino, Bélgica, Israel y Holanda.

¹⁰ Conocida también como UNCITRAL por sus siglas en inglés, La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional fue establecida por la Asamblea General en 1966 (resolución 2205 (XXI), de 17 de diciembre de 1966). Es el principal órgano jurídico del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional. Es un órgano jurídico de composición universal, dedicado a la reforma de la legislación mercantil a nivel mundial durante más de 50 años. La función de la CNUDMI consiste en modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional. “Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Sobre la CNUDMI”, CNUDMI, acceso el 15 de abril de 2021, <https://uncitral.un.org/es/about>.

Las circunstancias que llevaron a convocar esta Conferencia se desprenden de la Resolución 33/93 de la Asamblea General de las Naciones Unidas:

Reafirmando su convicción de que la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional, al reducir o eliminar los obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, en especial los que afectan a los países en desarrollo, contribuirían notablemente a la cooperación económica universal entre todos los Estados sobre una base de igualdad y a la eliminación de la discriminación en el comercio internacional y, por lo tanto, al bienestar de todos los pueblos,

Convencida de que la aprobación de una convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías que tenga en cuenta los diferentes sistemas sociales económicos y jurídicos de los Estados y elimine las incertidumbres y ambigüedades actuales acerca de los derechos y obligaciones de compradores y vendedores contribuiría considerablemente al desarrollo armonioso del comercio internacional.¹¹

Esta Conferencia se llevó a cabo entre el 10 de marzo y el 5 de abril del año 1980, y participaron en ella 62 Estados, de los cuales 42 votaron a favor de su aprobación, quedando entonces abierta a la ratificación de los Estados que desearan su suscripción. El Acta Final se publicó en seis idiomas oficiales, más o menos representativos de los diferentes sistemas jurídicos que confluyeron en la génesis de esta normativa.¹²

¹¹ Asamblea General de las Naciones Unidas, “Resolución 33/93 de la Asamblea General, por la que se convoca la Conferencia”, en *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional: Documentos Oficiales* (Nueva York: Naciones Unidas, 1981), xv.

¹² Los idiomas fueron: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

En diciembre de 1986, finalmente, se alcanzó el número de ratificaciones previstas en el artículo 99¹³ de la Convención para el inicio de su entrada en vigor¹⁴, lo que, conforme a lo dispuesto en el mismo artículo, finalmente ocurrió el 1 de enero de 1988. Al día de hoy, la Convención cuenta con 95 Estados Contratantes, lo que demuestra el grán éxito que tiene, siendo las naciones de Guatemala, Portugal, República Democrática Popular de Lao y Turkmenistán las últimas en ratificar o adherirse a la Convención.¹⁵

I.1.2) Recepción en Chile

Nuestro país no estuvo ajeno a la discusión seguida ante las Naciones Unidas durante la realización de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, desarrollada, como se señaló, en la ciudad de Viena, Austria.

Ciertamente, la comisión chilena que asistió a dicho encuentro tuvo un rol activo en la discusión del contenido de la Convención, pues Chile, además de haber suscrito el Acta Final aprobada por los países asistentes, formó parte de las 15 delegaciones que conformaron el Comité de Redacción de la misma.

Sin embargo, no fue sino 10 años más tarde de la realización de dicha Conferencia, que Chile finalmente ratificó la CISG, cuando el 7 de febrero de 1990 depositó el instrumento en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, al tenor de lo prescrito en el artículo 91 n° 4 de la Convención.¹⁶

Posterior a esto, la Convención fue promulgada como Ley de la República con fecha 3 de octubre de 1990, mediante el Decreto n° 544, publicado en el Diario Oficial y pronunciado por

¹³ Artículo 99: 1) La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (Nueva York: Naciones Unidas, 2011), 32-33.

¹⁴ Los once primeros Estados que ratificaron la Convención fueron Argentina, China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesoto, Siria, Yugoslavia y Zambia, lo que demuestra el éxito que tuvo, ya que se trata de países de diferentes regiones del mundo, y que demostraban una variedad de sistemas jurídicos y sociales.

¹⁵ Ratificaciones o adhesiones actualizadas al día 15 de noviembre de 2022.

¹⁶ Artículo 91: 4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 29.

el Presidente de la República, don Patricio Aylwin Azócar, de acuerdo a lo prescrito en la Constitución Política de la República vigente en ese entonces. La Convención, al ser un Tratado *self-executing*¹⁷, no requirió de otra Ley que aplicara su contenido en el Derecho interno chileno.

Se debe hacer presente que Chile, al promulgar este Decreto, ejerció la facultad de reserva conferida en el artículo 12 de la Convención, en los siguientes términos:

*El Estado de Chile declara, en conformidad con los artículos 12 y 96 de la Convención, que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la Convención que permita que la celebración, la modificación o la terminación por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o cualquier oferta, aceptación u otra manifestación de intención se hagan por cualquier procedimiento que no sea por escrito, no se aplicará en el caso de que cualquiera de las Partes tenga su establecimiento en Chile.*¹⁸

Resulta menester detenerse un poco para abordar y analizar esta reserva permitida por la CISG, ya que, a nuestro juicio, Chile se acogió erróneamente a esta reserva. Esta posibilidad se plasmó en el texto del Tratado por insistencia de los países de la órbita soviética, en los cuales la legislación interna era muy formal y severa en lo que a transacciones de comercio exterior se refiere.

En efecto, el artículo 144 de las “Bases de la legislación civil de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y de las Repúblicas Federadas” sancionaba expresamente el incumplimiento de la forma escrita en los actos jurídicos relativos al comercio exterior con la invalidez del contrato.¹⁹

En este sentido, la reserva busca no colisionar con el Derecho interno de los países suscritos, respecto a determinadas solemnidades que pudieran existir en relación a la compraventa de

¹⁷ Se conoce en doctrina como *self-executing* a los tratados que resultan directamente aplicables y que no requieren de una segunda ley que introduzca su normativa en el ordenamiento jurídico interno. Por ende, los Tribunales de un Estado parte de la Convención, al aplicarla, lo harán como Derecho interno.

¹⁸ Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, *Promulga Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Decreto n°544, aprobado el 3 de octubre de 1990, <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=14143>.

¹⁹ Francisco José Grob Duhalde, “La reserva de Chile a la Convención de Viena de 1980”, *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso* 36, n°1 (2011): 49.

mercaderías²⁰, por tanto, solo estarían autorizados para formular esta declaración aquellos Estados “cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito”.²¹

Sin embargo, este no es el caso de Chile, pues de acuerdo a lo prescrito por nuestro Código Civil, los contratos de compraventa de bienes muebles, tanto civiles como comerciales, no requieren ser celebrados por escrito.²²

La reserva efectuada por Chile de los artículos 11, 12 y 96 ha provocado que se considere por algunos que la compraventa internacional de mercaderías, cuando una de las partes tiene su establecimiento en Chile, requiere a modo de solemnidad, constar por escrito. No obstante, este razonamiento resulta incorrecto pues, como se señaló, la finalidad de tal reserva únicamente es proteger aquellas normas del Derecho doméstico de un Estado Contratante que exigen la escrituración del contrato.²³

I.2) Principios de la Convención

Los principios generales en los que se basa la Convención, entendidos como aquellas reglas de carácter general que inspiran la normativa en ella contenida, son mencionados en su artículo 7, erigiéndolos como el primer criterio de interpretación e integración del Tratado. No obstante, y pese a que algunos de ellos son expresamente establecidos en algunas disposiciones, la CISG no consagra un catálogo completo, por lo que su estudio es un trabajo en desarrollo, que se lleva adelante por la doctrina y la jurisprudencia.

Si bien de la lectura del artículo 7 pudiera entenderse que dichos principios se circunscriben únicamente a la interpretación e integración de la CISG, la doctrina es clara al señalar que,

²⁰ Toda vez que, como se sabe, la CISG se integra al Derecho interno de los Estados suscritos, y primaría sobre determinados cuerpos normativos teniendo en cuenta su especialidad respecto de la materia.

²¹ Grob Duhalde, *La reserva de Chile*, ob. cit., 50.

²² Artículo 1801: La venta se reputa perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio. Chile, Ministerio de Justicia, *Fija texto refundido, coordinado y sistematizado del Código Civil*, DFL n°1, aprobado el 30 de mayo de 2000, <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986>.

²³ Grob Duhalde, *La reserva de Chile*, ob. cit., 50.

además, deben tenerse en cuenta como criterios de interpretación del contrato que se rija por ella, y que se encuentran presentes en todo el íter contractual.²⁴

A continuación se estudian, por separado, los principios generales que en doctrina se consideran más importantes.

I.2.1) Internacionalidad de la Convención y Uniformidad en su aplicación

El inciso primero del artículo 7 dispone que en la interpretación de la Convención se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.

Por consiguiente, el carácter internacional de la CISG obliga a que, en caso de controversias interpretativas del texto de la Convención, deba buscarse la solución acudiendo a normas de Derecho Internacional, tales como los principios UNIDROIT o la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de Los Tratados, prescindiendo de buscar soluciones en normativas nacionales.

Luego, en cuanto a la uniformidad en su aplicación, la doctrina ha entendido que para interpretar la normativa de la CISG, se puede acudir a fallos dictados por Tribunales extranjeros, los cuales, pese a no ser imperativos para el intérprete, sí pueden resultar idóneos para esta difícil labor, toda vez que permiten una aplicación autónoma y uniforme de la Convención.²⁵

Por último, al reconocerse la internacionalidad de la Convención y la uniformidad en su aplicación como principios generales inspiradores de su normativa, de acuerdo al inciso 2° del artículo 7 puede recurrirse a ellos como criterios integradores del texto de la Convención, siempre que existan lagunas o vacíos legales.

I.2.2) Buena Fe

Como principio general, la buena fe aparece mencionada expresamente por la Convención a lo largo de su articulado. De su lectura puede entenderse que dicho principio evoca un estándar de comportamiento exigible a las partes, el cual implica actitudes de lealtad, corrección o rectitud,

²⁴ Jorge Oviedo Albán, “Los principios generales en la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 47, n°141 (2014): 989.

²⁵ Oviedo Albán, *El carácter internacional*, ob. cit., 270.

y, si bien pudiera inferirse que debido a lo prescrito por el artículo 7.1²⁶ dicho principio se limitaría únicamente a la interpretación de la Convención, es un hecho que, tal como ha entendido la doctrina dominante, la buena fe debe aplicarse también a la formación, interpretación y ejecución del contrato regido por ella, recorriendo el íter contractual en su totalidad.²⁷

Se ha entendido que, como corolario de este principio, surgen otros como la prohibición del abuso de Derecho o el deber de cooperación entre los contratantes.

I.2.3) Autonomía de la voluntad

La autonomía de la voluntad se desprende como un principio general en razón de lo expresado por el artículo 6 de la Convención, que dispone que las partes podrán excluir la aplicación de la Convención, establecer excepciones a sus disposiciones, cualquiera que sea, o incluso modificar sus efectos. Las partes son libres de pactar al respecto lo que mejor consideren para sus intereses, y, en tal sentido, si excluyen la aplicación de la CISG pueden determinar qué legislación ha de aplicarse, o simplemente no decir nada. Adicionalmente, en diversas disposiciones la Convención señala que sus reglas se aplicarán supletoriamente a lo acordado por las partes o ante ausencia de ésta.

I.2.4) Interpretación conforme a la real intención

La interpretación conforme a la real intención se expresa en lo dispuesto por el artículo 8 de la Convención, de acuerdo al cual las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido dicha intención o no haya podido ignorarla.

Esto significa que, en aquellos casos en los cuales las palabras no hayan sido exactas, o no pudieren derivarse fácilmente las obligaciones de las partes, o existiere duda sobre cómo interpretar las expresiones de los contratantes, la Convención aconseja acudir a la que haya sido

²⁶ Como se ha indicado precedentemente, dicha norma se refiere a los criterios de interpretación de las disposiciones de la Convención.

²⁷ Oviedo Albán, *Los principios generales*, ob. cit., 991-995.

la real intención de las partes. Este artículo se refiere tanto a los actos contractuales de la compraventa en particular, como también a todos aquellos surgidos con ocasión o a consecuencia del contrato celebrado o proyectado.²⁸

I.2.5) La Razonabilidad

Relacionado con el principio detallado en el acápite inmediatamente anterior, la CISG señala en el mismo artículo 8 que, en defecto de una interpretación conforme a la real intención, se tendrá que acudir a la figura de la “persona razonable”, concepto proveniente de la tradición jurídica del *Common Law*, y que combina elementos subjetivos y objetivos, debiéndose tener en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en especial las negociaciones, y el modo en el que han dado cumplimiento o ejecución al contrato.

Sumado a lo anterior, y como se verá en lo sucesivo del presente trabajo, la CISG recurre a la figura de la razonabilidad en diferentes casos.

A este respecto, y a modo meramente enunciativo, podemos mencionar los artículos 18 (plazo razonable), 35 (confianza razonable), 38 (oportunidad razonable), 44 (excusa razonable), 46 (reparación razonable) y 47 (duración razonable), entre otros.

La utilización de este concepto por parte de la Convención tiene por finalidad proteger la confianza de las partes en la conducta del otro y el obrar de acuerdo con esa confianza.²⁹

I.2.6) Teoría de los actos propios

De acuerdo a la generalidad de la doctrina, la Teoría de los actos propios también es una emanación de la buena fe, y consiste en la imposibilidad de modificar determinado comportamiento que haya expresado alguna de las partes, para así proteger a la contraparte que haya actuado confiando en tal comportamiento.

²⁸ *Ibíd.*, 996.

²⁹ *Ibíd.*, 997.

La Convención dispone diversas normas en aplicación de este principio, dentro de las cuales podemos destacar el artículo 29 que señala “No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos”.³⁰

I.2.7) Consensualismo y Libertad de formas

La libertad de formas se extrae principalmente de lo dispuesto por los artículos 11 y 29, de acuerdo a los cuales el contrato de venta no se tendrá que celebrar ni probar por escrito (se admite incluso la prueba testimonial), y, además, podrá modificarse por el simple acuerdo de las partes, sin requerir de formalidad alguna.

La jurisprudencia comparada ha llevado más allá este principio, señalando reiteradamente que, a pesar de haberse celebrado el contrato por escrito, las partes podrán modificarlo- o incluso terminarlo- verbal, o tácitamente, toda vez que la Convención no regula una forma particular de terminación del contrato.³¹

No obstante, nada impide que las partes del contrato, en uso de su autonomía privada, puedan exigir la observancia de determinadas solemnidades para la celebración del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La principal excepción a este principio aparece en el artículo 12 en relación al 96 de la Convención, según el cual los Estados Contratantes que requieran que los contratos se celebren o prueben por escrito, podrán hacer una declaración en virtud de la cual cualquier disposición de los artículos 11, 29, o de la Parte II, no se apliquen en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.³²

³⁰ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 9.

³¹ Oviedo Albán, *Los principios generales*, ob. cit., 1002.

³² Como se señaló anteriormente, Chile efectuó esta reserva al momento de suscribir la Convención.

I.2.8) Fuerza obligatoria de los contratos

Así como en nuestro Derecho nacional, la fuerza obligatoria de los contratos, expresada en el aforismo latín *pacta sunt servanda*, es un pilar de la CISG. En su virtud, un contrato que ha sido legalmente celebrado debe cumplirse al tenor de lo pactado, y no puede quedar sin efecto sino por las causas que la Convención establece o por el mutuo acuerdo de los contratantes (artículo 29.1).

I.2.9) Conservación del contrato (*Favor Contractus*)

A nuestro juicio, el principio de la conservación del contrato es una de las innovaciones más importantes que presenta la Convención en relación a nuestro Derecho nacional.

Este principio, como su nombre lo indica, busca evitar la resolución por incumplimiento de los contratos que rige, disponiendo la noción de incumplimiento esencial³³ como base del sistema de remedios. De esta forma, se dispone de una batería más amplia de opciones frente al incumplimiento obligacional de alguna de las partes, buscando siempre salvar el contrato, al dejar como última opción su terminación.

Además, se evita la posible ineficacia del contrato por la inobservancia de reglas de validez, excluyendo dicha materia en el artículo 4.³⁴

I.2.10) El deber de mitigar los daños

El deber de mitigar los daños se desprende de lo dispuesto en el artículo 77 de la Convención. Su fundamento radica en una cuestión de carácter económico, que se traduce en el deber que recae sobre las partes de adoptar las medidas que sean razonables para reducir las pérdidas que podrían generarse en caso de incumplimiento. A su vez, otra manifestación de este principio se da en lo dispuesto por los artículos 85 a 88, relativos al deber de conservación de las mercaderías.

³³ Noción que se profundiza en el Capítulo II del trabajo.

³⁴ Oviedo Albán, *Los principios generales*, ob. cit., 1012-1013.

La doctrina considera que este deber importa un aspecto positivo, determinado por las medidas que deban tomarse para reducir las pérdidas que el incumplimiento pueda generar, y uno negativo, consistente en abstenerse de realizar conductas que pudieran aumentar las pérdidas del deudor.³⁵

Frente a una falta de este deber por una de las partes, el mismo artículo 77 determina que “la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida”.³⁶

I.2.11) Indemnización de perjuicios

La indemnización de perjuicios es también un principio rector de la Convención pues, de acuerdo a ella, se prevee una reparación integral del daño sufrido por una de las partes en caso de un eventual incumplimiento contractual. Tal indemnización, de acuerdo al artículo 74, comprende el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener.

Se profundizará el estudio de este principio en el Capítulo II del presente trabajo.

I.3) Estructura general de la Convención

Antes de analizar en específico cada uno de los temas tratados por la Convención, es importante destacar algunas de sus características principales, que la diferencian de otros Tratados Internacionales y hacen que su normativa sea tan innovadora.

Siguiendo al profesor Diego Robles Farías, académico de la Universidad Panamericana, Campus Guadalajara, los atributos inherentes a la CISG son, su naturaleza vinculante, el carácter internacional, su especialidad y alcance limitado, su vocación práctica y lenguaje simple, y el énfasis que pone en los usos y prácticas.³⁷

³⁵ *Ibíd.*, 1008-1012.

³⁶ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 25.

³⁷ Diego Robles Farías, “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG): Su génesis, desarrollo e influencia internacional”, *Revista Perspectiva Jurídica Facultad de Derecho Universidad Panamericana*, n.12 (2019): 210-213.

Respecto a su naturaleza vinculante, la Convención debe aplicarse obligatoriamente en los casos que se circunscriben dentro de su ámbito de aplicación, y, por consiguiente, se enmarcan dentro de lo que en doctrina se conoce como *Hard Law*, en contraposición al *Soft Law* que, a grandes rasgos, se refiere a aquellos Tratados no vinculantes, a los que se someten voluntariamente las partes, como lo son, por ejemplo, los Principios UNIDROIT.³⁸

En segundo lugar, la internacionalidad de la Convención se da por el hecho que ésta no busca su aplicabilidad dentro de los ordenamientos jurídicos internos de cada país, sino que la restringe al elemento internacional como presupuesto base.³⁹ A mayor abundamiento, el elemento internacional tiene un rol preponderante en la interpretación de la CISG, toda vez que su artículo 7.1 expresamente así lo establece.⁴⁰

Luego, en relación a su especialidad y alcance limitado, el profesor Robles nos señala que esta característica se da toda vez que la Convención regula en específico la compraventa en dinero de bienes muebles, quedando fuera de su regulación cualquier otro contrato que escape a esta especificidad.⁴¹ Además, dentro del contrato mismo, la CISG se preocupa de regular solamente su formación, los derechos y obligaciones que de él emanan, y los remedios contractuales que pueden ejercitarse en caso de incumplimiento por alguna de las partes, sin referirse a otras materias como lo son, por ejemplo, los efectos del contrato o su validez.^{42 43}

Siguiendo este orden de ideas, y como una de las características más novedosas, está el carácter práctico y el lenguaje simple en el cual está redactada la Convención. Su texto, más que para el trajín jurídico cotidiano de abogados y jueces, fue pensado para el entendimiento de los operadores del comercio internacional que no necesariamente tienen conocimientos jurídicos.⁴⁴

A nuestro juicio, la característica principal de la CISG que la diferencia del resto de los Tratados internacionales, y que es recogida por el profesor Robles Farías, tiene que ver con el hecho que

³⁸ *Ibíd.*, 210-211.

³⁹ *Ibíd.*, 211.

⁴⁰ Artículo 7: 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional, y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 3.

⁴¹ En efecto, los artículos 2 y 3 de la CISG excluyen determinados tipos de compraventas que quedan fuera de su regulación, como lo son, por ejemplo, las compraventas judiciales, de valores mobiliarios o de electricidad.

⁴² Los artículos 4 y 5 se preocupan de excluir determinadas materias.

⁴³ Robles Farías, *La Convención: su génesis*, ob. cit., 211-212.

⁴⁴ *Ibíd.*, 212.

la Convención dispone un marcado énfasis en los usos y prácticas mercantiles, brindándole, incluso, preeminencia a éstos por sobre sus propias normas. Cuestión del todo entendible, teniendo en consideración que en el comercio mercantil internacional estos usos son universalmente aceptados, y se transforman en verdaderas normas y principios que regulan el quehacer de esta importante actividad, que se han forjado producto de la práctica, en desmedro de los formalismos.⁴⁵

Finalmente, no podemos dejar fuera de este análisis, el hecho que la Convención crea un Derecho material de compraventa uniforme, toda vez que podrá ser aplicado por los diferentes Estados que hayan ratificado la Convención, haciendo innecesaria la aplicación de las normas de colisión del Derecho Internacional Privado.

Efectuado este preámbulo, corresponde entonces referirnos y analizar en detalle la estructura que posee la CISG, la cual consta de 4 Partes tituladas “Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, “Formación del contrato”, “Compraventa de mercaderías”, y “Disposiciones finales”. Todas ellas están divididas en Capítulos, que a su vez están divididas en Secciones. Todas estas divisiones comprenden un total de 101 artículos.⁴⁶

I.3.1) Ámbito de aplicación y disposiciones generales

La primera Parte de la Convención se preocupa de establecer sus disposiciones generales, así como también de delimitar su ámbito de aplicación.

I.3.1.1) Ámbito de aplicación

Abocándonos al ámbito de aplicación, importante resulta destacar lo dispuesto en los artículos 1 a 6 de la Convención.

⁴⁵ *Ibíd.*, 212-213.

⁴⁶ Franklin Zarate Zarate y Jorge Andrés González Peñuela, “El incumplimiento esencial en el contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías”, (Tesis de Grado para optar al título de Abogado, Universidad Industrial de Santander, Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Derecho y Ciencia Política, 2013), 16.

Desde los trabajos preparatorios que sirvieron de base para la creación de este cuerpo normativo, es que su ámbito de aplicación ha sido un tema ampliamente debatido y que ha dado pie para variadas controversias doctrinarias, toda vez que, como se analizará en profundidad en lo sucesivo, se prefirió por parte de los redactores prescindir de determinadas definiciones, para efectos de lograr la mayor adhesión posible de los diferentes Estados, lo que, naturalmente, provocó diversas interpretaciones.

Dicho esto, podemos señalar que el ámbito de aplicación en la Convención de Viena se desprende del análisis de los artículos 1 a 6, 10 y 95, los que indican, a la vez, lo que se incluye dentro de su ámbito de aplicación, como también lo que se excluye.

Para empezar, la Convención es clara al señalar en su artículo 1 que ésta se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías. Sin embargo, omite dar una definición expresa de lo que debe entenderse como “mercadería” o “contrato de compraventa”. La doctrina, para delimitar dichos conceptos, es conteste en el hecho que no se debe acudir a alguna definición proporcionada por un ordenamiento jurídico en particular, sino que deben construirse las mismas de acuerdo a una interpretación de lo dispuesto en este cuerpo normativo.

De esta forma, para poder definir el concepto de “compraventa”, hay que remitirse a los artículos 30, 35, 42, 53 y 60, relativos a las obligaciones de las partes, los que dan las características principales a tener en cuenta, y de esta forma, de acuerdo a Vidal Olivares:

La compraventa internacional de mercaderías es aquel negocio jurídico sinalagmático celebrado entre un vendedor y un comprador que tienen sus establecimientos en Estados diferentes, pero relacionados con la Convención, y en cuya virtud el primero se obliga a entregar mercaderías conformes al contrato, libres de cualquiera pretensión o derecho de tercero, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera otros documentos relacionados con ellas, y el segundo a pagar el precio del contrato, hacer todo lo que razonablemente pueda esperarse de él para que el vendedor realice la entrega; y, finalmente, recibir las mercaderías.⁴⁷

⁴⁷ Álvaro Vidal Olivares, “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”, *Revista Chilena de Derecho* 33, N°3 (2006): 444.

Concebida de esta forma la compraventa internacional a la cual se refiere la Convención, surge la duda si acaso otros negocios jurídicos similares, como lo son, por ejemplo, la permuta, el leasing internacional o el arrendamiento financiero⁴⁸ caben dentro de su ámbito de aplicación.

La respuesta no es unívoca y tanto la doctrina como la jurisprudencia han preferido distinguir entre estos tipos de contratos para resolver esta pregunta, toda vez que, si bien el texto de la Convención no resuelve propiamente tal esta discusión, sí entrega algunos indicios. Por ejemplo, de acuerdo a lo prescrito en el artículo 3 de la Convención, entran dentro de su ámbito de aplicación contratos mixtos que escapan a la concepción tradicional de la compraventa, ya que de acuerdo a tal norma, se reputan ventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas (siempre que el comprador no proporcione una parte sustancial de los materiales con los cuales ha de producirse la mercadería), y aquellas en que el vendedor se obliga, además de la entrega de mercaderías, a la prestación de un servicio o mano de obra (siempre que dichos servicios no constituyan la parte principal de las obligaciones del vendedor).

Así las cosas, dentro del ámbito de aplicación de la CISG “quedan comprendidos [...] toda la gama de contratos que implican un intercambio de bienes muebles por dinero, entre ellos los contratos mixtos de arrendamiento y compra (arrendamiento financiero), el *Leasing* con opción de compra [...], y otros similares”.⁴⁹

Sin embargo, si nos referimos al contrato de permuta, pese a que diversos ordenamientos jurídicos, incluido el nuestro⁵⁰, someten su regulación a las normas relativas a la compraventa, la doctrina mayoritaria considera que, al no contener un elemento esencial de dicho contrato, como lo es la obligación del comprador de pagar un precio, la permuta queda fuera del ámbito de aplicación de la CISG.⁵¹

⁴⁸ Contrato que mezcla características de la compraventa y del arrendamiento; en este sentido, una parte entrega el uso de un bien a otra, que se obliga a pagar una renta durante un plazo determinado, terminado el cual, se abre la opción de devolver el bien, renovar el contrato o comprar el bien pagando una suma previamente determinada.

⁴⁹ Robles Farías, *La Convención: su génesis*, ob. cit., 229.

⁵⁰ Artículo 1900: Las disposiciones relativas a la compraventa se aplicarán a la permutación en todo lo que no se oponga a la naturaleza de este contrato; cada permutante será considerado como vendedor de la cosa que da, y el justo precio de ella a la fecha del contrato se mirará como el precio que paga por lo que recibe en cambio. Chile, *Código Civil*, ob.cit.

⁵¹ Dorra Kabani, “Champ d’application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationales de marchandises” (Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures en vue de l’obtention du grade de Maîtrise en droit, Université de Montréal, 2010), 8-10.

Como ya se dijo, la Convención tampoco define lo que debe entenderse por “mercaderías”, no obstante, hay consenso en doctrina que por ellas debe entenderse cualquier bien corporal mueble en todos sus estados (líquido, sólido o gaseoso), nuevos o usados y que puedan ser objeto de comercio. Si bien la CISG no aporta alguna definición, sí se preocupa en el artículo 2, en sus letras a) a la f), de excluir determinados bienes de su campo de aplicación, ya sea en relación al propósito para el cual son vendidos, al tipo de transacción que se trata o al tipo de mercadería propiamente tal.

En primer lugar, la CISG excluye de su campo de aplicación las compraventas de mercaderías destinadas al “uso personal, familiar o doméstico”, siempre que el vendedor no hubiera tenido conocimiento que dicha compra era para tal destino. Esta exclusión se justifica en el hecho que estos bienes de consumo tienen, por regla general, una reglamentación propia en el Derecho interno de cada país, y por ende, una aplicación de la Convención a su respecto podría generar contradicciones entre estas normativas.⁵²

Luego, en segundo lugar, la CISG excluye de su aplicación las compraventas en subastas y las compraventas judiciales. También a este respecto la justificación resulta bastante simple, ya que, por un lado, ambas están ampliamente reguladas en las legislaciones nacionales de cada Estado, y, por otro, debido a que en estos dos casos los negocios jurídicos conllevan un contrato forzado para el vendedor, lo que escapa al espíritu que se tuvo en mente al crear la Convención.

Finalmente, en relación al tipo de mercadería propiamente tal, la CISG excluye las compraventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, y de electricidad. Estas compraventas se excluyen, de igual manera, en razón del hecho que ellas, generalmente, están sometidas a una normativa interna de cada uno de los Estados, por lo que incluirlas produciría una colisión de Derechos aplicables.

En lo que concierne a las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, su exclusión se explica ya que, pese a ser por naturaleza bienes muebles, en la gran mayoría de ordenamientos jurídicos -incluido el nuestro – están sometidos a un régimen registral, similar al de los inmuebles para efectos de su regulación. No obstante, en relación a la

⁵² En nuestro país, la Ley N° 19.496 sobre Protección de los Derechos de los Consumidores se encarga de regular esta materia.

compraventa de piezas de estos buques o aviones y pese a que en doctrina no hay consenso al respecto, nos parece acertado considerar que sí caben dentro del campo de aplicación de la CISG, toda vez que pueden considerarse como mercaderías autónomas para efectos de aplicar la Convención.⁵³

La última de las exclusiones, relativa a las compraventas de electricidad, tiene una doble explicación, ya que, por una parte, las legislaciones nacionales no consideran la electricidad como un bien mueble, y por otra, dado que las empresas productoras desarrollan contratos internacionales muy detallados. Por lo tanto, se consideró innecesario que la Convención abarcara este tipo de bien.

Una última controversia que merece nuestra atención, tiene que ver con mercaderías que si bien son transportables, por su naturaleza, son incorpóreas e intangibles, siendo el caso emblemático el del software informático. Al respecto, la jurisprudencia y la doctrina dominante se han inclinado por considerar que, en principio, el software propiamente tal escapa del campo de aplicación de la Convención, a no ser que se encuentre incorporado en algún soporte material, como lo sería, por ejemplo, un CD-ROM o un pendrive, ya que de esta forma, se constituiría una mercadería palpable y transmisible que pudiera entrar en posesión material del comprador.⁵⁴

En un segundo orden de ideas, el citado artículo 1 de la Convención establece que el principio básico para su aplicabilidad, lo constituye la “internacionalidad del contrato”. Para delimitar el carácter internacional de la transacción, la CISG no toma en cuenta “ni la nacionalidad de las partes, ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato”⁵⁵, así como tampoco resultan relevantes el lugar de celebración del contrato, el lugar donde estén situadas las mercaderías o el lugar donde deban ser transportadas. En efecto, la norma establece un criterio de aplicabilidad personal y objetivo, el cual se refiere al *hecho que las partes de este contrato (comprador y vendedor) tengan sus establecimientos en Estados diferentes*. Agrega dicha norma que “no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes

⁵³ Dorra Kabani, *Champ d'application*, ob. cit., 30.

⁵⁴ *Ibíd.*, 31-34.

⁵⁵ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 2.

cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes”⁵⁶, ya sea al momento de contratar, o bien, en las tratativas preliminares.

Una vez más, la Convención omite referirse a qué debe entenderse por “establecimiento”, y sólo se limita a determinar en su artículo 10 que, en caso de existir multiplicidad de establecimientos, se tomará en cuenta aquel que guarde la relación más estrecha con el contrato, y aclara que, si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia comparada están contestes en que, por “establecimiento”, debe entenderse aquel lugar donde se llevan a cabo actividades comerciales de hecho, caracterizadas por su duración y estabilidad en el tiempo, así como por su autonomía para celebrar contratos o competencia para conducir los negocios.

No obstante, la internacionalidad del contrato no es la única condición de aplicabilidad que establece la Convención, pues, además de tener las partes sus establecimientos en Estados diferentes, dichos Estados deben relacionarse de alguna forma con la Convención, ya sea directa o indirectamente.

La forma de acceso será directa o autónoma cuando las partes del contrato tengan su establecimiento en Estados que sean Estados Contratantes de la Convención, es decir, cuando la hayan ratificado de acuerdo a lo prescrito en su artículo 99.

Por el contrario, la forma de acceso a la Convención será indirecta cuando, pese a tener las partes sus establecimientos en Estados diferentes, éstos no sean Estados Contratantes, pero, no obstante, las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la Ley de un tercer Estado contratante.

Para entender esta forma de acceso, piénsese en el caso de un vendedor de paltas que tiene su establecimiento en Chile y un comprador con establecimiento en Inglaterra. Al celebrar el contrato, se dejó establecido en una cláusula, que frente a cualquier conflicto que se suscitare entre las partes, se debía seguir un procedimiento arbitral en España (Estado del Foro). Inglaterra no forma parte de la Convención, por lo que no sería aplicable de forma directa la Convención. Por otra parte, la norma de Derecho Internacional Privado de España (Roma I) señala que el

⁵⁶ *Ibíd.*

contrato se rige por la Ley elegida por las partes, y a falta de elección, por la Ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual, que sería Chile en el ejemplo propuesto. De esta forma, al ser Chile un Estado que ratificó la Convención, ésta sería aplicable al contrato de compraventa propuesto, de acuerdo a lo prescrito en el artículo 1.1.b.

En relación a lo que podríamos denominar “ámbito de aplicación temporal”, la Convención entró en vigor a partir del 11 de enero de 1988, por lo que rige para todos los contratos celebrados con posterioridad a esa fecha y que cumplan con los demás requisitos de aplicabilidad ya detallados.

A continuación, los artículos 4 y 5 se refieren a aquellas materias que la Convención excluye de la relación entre las partes de una compraventa internacional de mercaderías. En efecto, el artículo 4 dispone que sólo regula algunos aspectos específicos de la compraventa internacional, y, en este sentido, establece expresamente que únicamente regula la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes, quedando fuera de su marco normativo todo lo relacionado con la validez del contrato y la regulación o transferencia de la propiedad de los bienes objeto de la compraventa, materias para las cuales se tendrá que recurrir al Derecho interno de cada país en caso de controversia.

De igual manera, y de acuerdo a lo prescrito por el artículo 5, tampoco se aplicará en lo relativo a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (responsabilidad por productos defectuosos). La justificación radica en que se consideró por parte de los redactores de la Convención que los problemas relacionados con estas materias rara vez surgían entre comerciantes internacionales, más bien se darían en el seno del Derecho interno de cada Estado, y por ende haberlos regulado en la CISG hubiese perturbado nociones de orden público relativas a las diferentes naciones.⁵⁷

Un último punto importante al que debemos referirnos, dice relación con lo dispuesto por la Convención en su artículo 6. Tal norma señala que “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos”.⁵⁸

⁵⁷ Kevin Bell, “The sphere of application of the Vienna Convention on contracts for the International Sale of Goods”, *Pace International Law Review* 8, N°1 (1996): 254.

⁵⁸ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 3.

De su lectura se desprende que la Convención da aplicación al principio de la autonomía de la voluntad, toda vez que permite expresamente el denominado “*Opting out*” a la Convención, el cual se traduce en que las partes de un contrato al que le sería aplicable la CISG, puedan excluir todo o parte de su normativa.

Por el contrario, la figura del “*Opting in*”⁵⁹ no se encuentra expresamente concebida por la Convención. No obstante, la gran mayoría de la doctrina, fundándose en el principio de la autonomía de la voluntad, considera que no existen inconvenientes en permitir que las partes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías elijan regir su contrato por las disposiciones de la CISG, pese a que no cumpla con los requisitos de aplicabilidad ya enunciados, siempre y cuando la legislación interna de las partes así lo permita.⁶⁰

Habiendo despejado dudas respecto del ámbito de aplicación de la Convención, corresponde referirnos a las disposiciones generales de la misma.

I.3.1.2) Disposiciones generales

En los artículos 7 y 8 se resuelven los problemas de interpretación e integración de la Convención cuando existan vacíos o lagunas legales, así como también los relacionados con la interpretación del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

De esta forma, el artículo 7.1 instituye algunos de los principios rectores de la Convención, que se analizaron precedentemente, tales como la internacionalidad, la uniformidad en su aplicación y la buena fe. Si bien se enuncian estos principios como un mecanismo de interpretación de las normas de la Convención, no cabe duda que estos irradian su aplicación al contrato mismo que es regido por la Convención.

El mismo artículo, en su numeral segundo resuelve el problema de los vacíos o lagunas legales, señalando que, frente a estas, se debe acudir en un primer momento a los principios generales en los cuales se basa la Convención, y, en caso que no se puedan aplicar, se deben aplicar las

⁵⁹ Situación en la cual las partes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías deciden hacer aplicable la Convención a dicho contrato, pese a que éste no cabía dentro de su ámbito de aplicación (ni directa ni indirectamente).

⁶⁰ Dorra Kabani, *Champ d'application*, ob. cit., 77-80.

normas de Derecho Internacional Privado (normas de conflicto para ver cuál Ley se aplica al caso en específico). En esta materia nos remitimos a los principios de la Convención revisados precedentemente.

Luego, el artículo 8, entrega las herramientas para la interpretación del contrato de compraventa celebrado entre las partes, otorgándole una gran importancia como elemento interpretativo al aspecto volitivo o intención que las partes hayan tenido para su celebración, siempre y cuando la otra parte la hubiere conocido, o que, dadas las circunstancias, no haya podido ignorar dicha intención.

En un segundo término, si no pudiera interpretarse el contrato en virtud de dichas intenciones, se debe acudir a la figura del “hombre razonable”, en cuyo caso habría que tener en cuenta todas las circunstancias pertinentes del contrato, y particularmente las tratativas preliminares, las prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, así como también los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

De lo anteriormente señalado se desprende que la Convención, al enunciar el concepto del “hombre razonable”, busca un criterio concreto en relación al negocio y las circunstancias específicas del contrato celebrado, por lo que esta figura puede variar dependiendo de las características propias y del ámbito situacional en el que se encuentren las partes.

Por el contrario, en nuestra legislación nacional el Código Civil utiliza para tales efectos el concepto de “buen padre de familia”, que se trata de un criterio abstracto y estandarizado.

Continuando con el análisis, el artículo 9 deja en evidencia el valor que la CISG le otorga a los usos y prácticas que se desarrollan espontáneamente en el comercio internacional. De acuerdo a Robles Farías: “Usos, son todos los comportamientos (activos y pasivos) que regulan y generalmente son observados en un determinado sector comercial, respecto de un determinado tipo de contrato”.⁶¹ El mismo Robles Farías define las prácticas como “aquellos comportamientos que [...] no resultan de una praxis generalizada en un sector del comercio internacional y en un tipo preciso de contratos, sino del comportamiento que han tenido las mismas partes con motivo de relaciones comerciales anteriores entre ellas”.⁶²

⁶¹ Robles Farías, *La Convención: su génesis*, ob. cit., 235.

⁶² *Ibíd.*

De la lectura de dicho artículo, se entiende que los usos y prácticas tienen tanta fuerza, que se dan por incorporados al contrato, salvo pacto en contrario (pudiendo desplazar la propia normativa de la Convención). Esto se refiere a cualquier práctica que tenían o debían haber tenido conocimiento por negocios anteriormente pactados entre las partes, o por usos ampliamente conocidos y regularmente observados en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate. Como ejemplo, podemos tomar el caso en que las partes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías han pactado en negocios anteriores siempre con precio FOB.⁶³ De acuerdo a esto, se entiende que, de no mediar disposición expresa en contra, se hace referencia al precio FOB en ese y en todos los contratos que celebren a futuro entre las mismas partes.

No menos importante dentro de estas disposiciones generales resulta lo enunciado en el artículo 11, el cual establece otro principio rector de la Convención, a saber, el principio del consensualismo o libertad de formas, pues dispone que “El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.⁶⁴ De su lectura se desprende que el contrato no está sujeto a ninguna formalidad y que dicho principio se garantiza en materia probatoria, estableciendo la libertad de formas para efectos de acreditar los contratos de compraventa internacional de mercaderías.⁶⁵

I.3.2) Formación del contrato

Siguiendo con el análisis de su estructura, la segunda Parte de la Convención, en los artículos 14 a 24, se aboca a la regulación de un aspecto trascendental, a saber, la formación del consentimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

⁶³ El precio FOB (Free On Board) es el valor de la mercancía puesta en el puerto de embarque incluyendo el costo de empaquetado, etiquetado, gastos de aduana [...] y el flete desde el lugar de producción hasta el puerto, gastos de puerto incluyendo la carga y estiba del buque. Por su parte, el comprador/importador correrá a cargo del flete, seguro desde el puerto de exportación hasta el destino final, de los gastos de importación, aduana y de las posibles demoras. “Calcular el precio del producto en FOB ¿Qué significa?”, Víctor Mondragón, acceso el 15 de marzo de 2022, <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/calcular-el-precio-del-producto-en-fob.html>.

⁶⁴ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 4.

⁶⁵ Grob Duhalde, *La reserva de Chile*, ob. cit., 45.

La importancia de esta materia radica en la naturaleza del contrato, pues, a diferencia de lo que ocurre en el Derecho nacional, donde normalmente el contrato se celebra entre personas que están presentes, en la compraventa internacional las partes usualmente se encuentran en lugares diferentes, y de ahí la dificultad que presenta la determinación precisa del momento y lugar en el cual se perfecciona el contrato.

Esta tarea no fue fácil para los redactores, pues los ordenamientos jurídicos más importantes de la época presentaban diferentes soluciones al problema de la formación del contrato. Por ejemplo, los países que recepcionaban la tradición jurídica del Derecho Continental, requerían la existencia de una oferta y una aceptación para completar el consentimiento, a diferencia de lo que ocurría con el *Common Law*, el cual requería un elemento adicional consistente en un principio de ejecución del contrato (pagar parte del precio, entregar parte de las mercaderías).

La CISG optó por un modelo en el cual el contrato se reputa perfecto desde que se forma el consentimiento, prescindiendo de cualquier otro elemento adicional, pudiendo definirse este consentimiento como aquel acuerdo de voluntades necesario para perfeccionar un contrato de compraventa internacional de mercaderías, compuesto por dos manifestaciones unilaterales de voluntad, a saber, la oferta y la aceptación.

Así las cosas, la Convención dispone, por una parte, los requisitos que debe cumplir una oferta para producir efectos jurídicos, y, por otra, regula las diferentes formas en que se puede materializar la aceptación necesaria para que, finalmente, se considere perfeccionado el contrato.

I.3.2.1) La oferta

De la lectura del artículo 14 de la Convención⁶⁶ se desprenden los requisitos que debe revestir una oferta para producir efectos jurídicos en el campo de la compraventa internacional. Tales son:

⁶⁶ Artículo 14: 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 5.

- 1) Estar dirigida a una o varias personas determinadas,
- 2) Ser suficientemente precisa,
- 3) Indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

La primera condición no presenta mayores problemas si se tiene en consideración que, por regla general, en el tráfico mercantil las tratativas se dan entre personas jurídicas, por lo que siempre se individualizarán por su nombre, domicilio, y por el del representante legal, junto con el cargo que cumple dentro de la empresa.

Respecto a ofertas indeterminadas, la Convención es clara al señalar que tales propuestas se consideran como simples invitaciones a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Luego, en relación a la precisión que debe revestir, basta que se indiquen las mercaderías y que, expresa o tácitamente señale la cantidad y el precio, o prevea un medio para determinarlo.

Por último, la Convención agrega como requisito de la oferta el denominado elemento volitivo (o subjetivo), relativo a la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Tal elemento debe reflejarse en la formulación de la oferta, plasmado en las palabras utilizadas por el oferente, las que deben demostrar inequívocamente su intención de quedar obligado en caso de aceptación. Expresiones como “me comprometo a” o “me obligo a” darán cuenta de una actitud mental del oferente tendiente a cumplir con este requisito.

En relación a la pregunta de cuándo empieza a producir efectos la oferta, el artículo 15 nos da la respuesta, pues señala que “la oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario”.⁶⁷ Adelantándonos un poco, podemos señalar que la Convención usa el mismo razonamiento en relación a la aceptación, y por ende, en relación a la determinación del momento en el cual se entiende formado el consentimiento.

De esta forma, es posible afirmar que, de acuerdo a tal norma, la CISG se acoge a la Teoría de la recepción, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, en nuestro país, donde la regla general

⁶⁷ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 5.

para determinar el momento de la formación del consentimiento es de acuerdo a la Teoría de la declaración.⁶⁸

Relacionado con lo anterior, la segunda parte del artículo 15 junto con el artículo 16 disponen dos situaciones en las cuales la oferta deja de producir efectos, como lo son el retiro y la revocación de la oferta, las que, a pesar de parecer sinónimos, presentan una diferencia significativa. De esta forma, en palabras de Leyva Saavedra y Perales Viscasillas:

La retirada es una declaración de voluntad del oferente que indica su voluntad de dejar sin efecto una anterior declaración emitida, cuando ésta todavía no ha alcanzado efectividad. Se permite la retirada en el período de tiempo o en la fase de formación que media entre la emisión de la oferta y la recepción o llegada de la misma al destinatario. En cambio, revocación es la declaración de voluntad de cancelación de la oferta y de sus efectos, en el período que media entre la recepción de la oferta y la perfección del contrato. La consecuencia práctica más importante de la distinción es permitir la retirada de las ofertas aun cuando éstas tengan el carácter de irrevocables.⁶⁹

Se consideran como irrevocables aquellas ofertas que expresa, o tácitamente así lo indiquen. Es expresa cuando se encuentra en la propia oferta y en todos los términos de la misma, o en palabras de la Convención, “si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable”.⁷⁰ Por el contrario, es tácita cuando se entiende de la conducta del oferente (por ejemplo que ya haya encargado la confección de la mercadería) o cuando así se desprende de la naturaleza del contrato propuesto.

I.3.2.2) Actitudes del destinatario de la oferta

Frente a una oferta válida, el destinatario puede rechazarla, guardar silencio o aceptarla.

⁶⁸ Esto en razón de lo dispuesto por los artículos 99 y 101 del Código de Comercio de Chile, de acuerdo a los cuales el consentimiento se entiende perfeccionado en el momento en que el destinatario acepta la oferta, aunque la aceptación sea ignorada por el oferente.

⁶⁹ José Leyva Saavedra y Pilar Perales Viscasillas, “La formación del contrato en la Convención de Viena de 1980”, *Derecho PUCP: Revista de la Facultad de Derecho*, N°53 (2000): 880.

⁷⁰ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 5.

Al rechazar la oferta, de acuerdo al artículo 17 y siguiendo nuevamente la Teoría de la recepción, ésta quedará extinta desde el momento en el cual el rechazo llegue al oferente.

Por otra parte, en relación al silencio del destinatario, por regla general no se considera como aceptación, a menos que las partes en su autonomía privada así lo hubieran pactado con anterioridad, o que, de acuerdo a lo prescrito por el artículo 9, se entienda el silencio como aceptación por los usos y prácticas establecidas por ellas, o por usos y costumbres mercantiles regularmente observadas en el tráfico mercantil de que se trate.

La tercera actitud que puede demostrar el destinatario de la oferta es su aceptación, caso en el cual, de cumplirse con los requisitos establecidos por la Convención y detallados a continuación, se entendería perfeccionado el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

I.3.2.3) La aceptación

Como se dijo, la aceptación es la segunda manifestación de voluntad necesaria para perfeccionar el contrato de compraventa internacional, y se materializa en la aquiescencia que demuestra el destinatario de una oferta válida, en orden a celebrar el contrato en las mismas condiciones propuestas por el oferente.

Siguiendo nuevamente la Teoría de la recepción, la aceptación, de acuerdo al artículo 18, surte efecto en el momento en que llega al oferente.

Dicha aceptación puede ser expresa o tácita.

Será tácita cuando, en concordancia con la oferta, las prácticas establecidas entre las partes o los usos, el destinatario ejecute actos de cumplimiento del contrato, consistentes por ejemplo en pagar el precio o enviar las mercaderías, y también cuando existan actos preparativos del mismo, como sería comenzar la fabricación de la mercadería o que, sin pagar el precio, se envíe parte de las mercaderías en forma de abono. De acuerdo al artículo 18.3, en estos casos la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto. Para evitar la incertidumbre que estas aceptaciones tácitas pueden implicar, generalmente el oferente se anticipará y en su oferta exigirá que la aceptación sea expresa, señalando por ejemplo que deberá entregarse mediante correo certificado.

Por otra parte, siendo expresa, la aceptación puede ser verbal o escrita.

La CISG es clara al señalar en el artículo 18.2 que cuando se trate de ofertas verbales, la aceptación tendrá que ser inmediata. Esta disposición no se limita solo a partes que se encuentren actualmente presentes, sino que se hace extensible a las comunicaciones telefónicas y, en general, a cualquier otro soporte que permita la respuesta inmediata y la comunicación ininterrumpida.⁷¹

En relación a los requisitos para la perfección de la aceptación, estos se desprenden de lo prescrito en el artículo 18.2, en cuya virtud se requiere, en primer lugar, que la aceptación llegue al oferente, y, en segundo lugar, que llegue dentro de un plazo. Sobre el primer requisito, ya se ahondó en el hecho que la Convención acoge la Teoría de la recepción para otorgarle eficacia tanto a la oferta como a la aceptación.

Luego, respecto al plazo, debe estarse siempre a lo indicado en la oferta, y, a falta de estipulación, surtirá efecto si la aceptación llega dentro de un “plazo razonable”, el cual estará determinado por las circunstancias relevantes de la transacción (por ejemplo, del tipo de bien, si es perecible o no, la distancia que tienen que recorrer las mercaderías, si dependen de un tiempo de cosecha, etc.) y por la rapidez de los medios de comunicación. Este plazo será de días corridos.⁷²

A continuación, en virtud de lo prescrito por el artículo 19, la regla que sigue la Convención en relación a la aceptación es lo que se denomina “*la imagen en el espejo*”, en virtud de la cual, para que adquiera eficacia, debe ser exactamente en los mismos términos planteados en la oferta. De esta forma, si una aceptación introduce “adiciones, limitaciones u otras modificaciones” que impliquen alteraciones sustanciales a la oferta, será considerada como una contraoferta. Para tales efectos, la CISG enumera una lista no taxativa de elementos que se consideran como alteraciones sustanciales, dentro de las que destacan el precio, la calidad o cantidad de las mercaderías, el lugar o la fecha de entrega, entre otras. En caso que dichos elementos adicionales no importen alteraciones sustanciales a la oferta, se considerará como una aceptación y

⁷¹ Leyva Saavedra y Perales Viscasillas, *La formación del contrato*, ob. cit., 886-887.

⁷² Toda vez que los feriados y festivos son diferentes dependiendo del Estado que se trate.

producirá efectos, a menos que el oferente en un plazo breve (sin demora justificada) objete dichas modificaciones.

Finalmente, un último punto importante dice relación con el retiro de la aceptación, el cual puede efectuarse antes de que ella haya surtido efectos, o al mismo tiempo. Por ende, puede retirarse antes o el mismo día que llegue al oferente.

I.3.3) Compraventa de mercaderías

La tercera Parte de la CISG titulada “Compraventa de mercaderías” regula aspectos trascendentes, como lo son las obligaciones de las partes, la transmisión del riesgo y los remedios que se disponen en caso de incumplimiento en el programa obligacional por alguno de los contratantes.

En este Capítulo prescindiremos del análisis detallado de esta parte de la Convención, toda vez que se reserva su estudio para el Capítulo II del presente trabajo.

I.3.4) Disposiciones finales

La última Parte de la Convención, determinada por los artículos 89 a 101, contiene una serie de normas de forma y administrativas.

Efectivamente, en tales normas se tratan materias como la entrada en vigencia de la Convención, sus formas de ratificación, aceptación o aprobación, así como también de las diferentes declaraciones o reservas que pudieran hacer los Estados al momento de adherirse a la CISG. A este respecto, el texto es claro al señalar en el artículo 98 que no se permitirán más reservas que las expresamente autorizadas por la Convención.

CAPÍTULO II: OBLIGACIONES DE LAS PARTES Y REMEDIOS CONTRACTUALES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

Como se adelantó en el precedente Capítulo, la Parte III de la Convención se aboca a uno de los temas más novedosos que introduce en el comercio jurídico internacional, a saber, las obligaciones que se imponen a las partes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como también los remedios que se disponen frente al incumplimiento en el programa obligacional por alguno de los contratantes. La innovación radica en el hecho que se incluye una larga batería de remedios contractuales frente al eventual incumplimiento de una de las partes, toda vez que la Convención busca, en honor al dinamismo del comercio internacional, que se mantengan a toda costa los contratos, dejando como medida de *última ratio* su resolución.

En honor a un análisis armónico de las diferentes instituciones propuestas por la Convención, se estudiarán a continuación, en primer lugar, las obligaciones de las partes y la transmisión del riesgo de las mercaderías, para luego, en segundo lugar, analizar los diferentes remedios que dispone la CISG para hacer frente a un eventual incumplimiento contractual. Para terminar, se examinarán las diferencias que se identifican en nuestro ordenamiento jurídico, en relación a esta importante materia.

II.1) Obligaciones de las partes

De la lectura del texto de la CISG se desprende que ésta, al regular un contrato bilateral como es la compraventa internacional de mercaderías, comprende obligaciones esenciales para ambas partes contratantes. Asimismo, a éstas se suman algunas obligaciones adicionales que dispone la Convención tanto para el vendedor, como para el comprador. Por último, se introducen ciertas cargas, que en doctrina se han calificado como de “comunicación y de “conducta material”⁷³, cuya contravención no importa, per se, un incumplimiento contractual, sino, más bien, se traducen en la pérdida de derechos que no podrán ser ejercidos por aquella parte que no las

⁷³ La carga será de “comunicación” cuando imponga al acreedor el deber de denunciar el incumplimiento del deudor, o bien de anunciar las pretensiones o remedios que ejercerá. Por el contrario, será de “conducta material” cuando el deber se traduzca en desplegar una conducta consistente en la adopción de medidas razonables atendidas las circunstancias, tendientes a evitar o aminorar las consecuencias del incumplimiento.

cumple.⁷⁴ En otras palabras, una carga contractual es la imposición de una determinada conducta, ya sea por vía legal, o bien convencional, y cuyo incumplimiento no otorga al afectado una pretensión encaminada a exigir su cumplimiento, sino más bien ubica al incumplidor ante ciertas desventajas jurídicas, como puede ser la pérdida de ciertos derechos o su reducción.⁷⁵

A continuación, se estudian por separado, las obligaciones y cargas establecidas para el vendedor y para el comprador en la compraventa internacional de mercaderías.

II.1.1) Obligaciones del vendedor

La Convención en su artículo 30 establece las obligaciones esenciales del vendedor, las cuales son: i. entregar las mercaderías. ii. transmitir la propiedad de las mismas y iii. entregar los documentos relacionados a las mercaderías.⁷⁶

Luego, destacan también otras obligaciones adicionales que, si bien no se consideran como obligaciones esenciales, su contravención puede acarrear igualmente un incumplimiento contractual.⁷⁷

Como ya se señaló, pese a que se establece como una obligación, la Convención excluye expresamente de su ámbito de aplicación lo relativo a la regulación de la transferencia del dominio de las mercaderías⁷⁸, por lo que todo lo relacionado con esta materia tendrá que ser estudiado al alero de la legislación interna que sea aplicable al caso concreto, en virtud de las

⁷⁴ Jorge Oviedo Albán, “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”, *Facultad de Derecho Universidad de los Andes: Revista de Derecho Privado*, N°44 (2010): 5.

⁷⁵ Álvaro Vidal Olivares, “La gestión razonable de los efectos del incumplimiento en la Compraventa Internacional”, *Universidad Austral de Chile: Revista de Derecho (Valdivia)*, Vol. 18, N°2 (2005): 58.

⁷⁶ Estas obligaciones son las que expresamente establece la Convención. No obstante, las partes en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, pueden establecer otras obligaciones, como, por ejemplo, la “confidencialidad. En este caso, su incumplimiento podría considerarse como esencial a ojos de la CISG.

⁷⁷ La procedencia de toda la batería de remedios que contempla la Convención dependerá, como se verá en el presente Capítulo, de la esencialidad y la previsibilidad del incumplimiento.

⁷⁸ Artículo 4: La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular: a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso; b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 2-3.

normas de conflicto de Derecho Internacional Privado. No obstante, en caso de incumplimiento de esta obligación, serán aplicables los remedios dispuestos por la Convención.

Por otro lado, la obligación de entrega de las mercaderías se regula por la CISG a través de los artículos 31 a 34 y, como su nombre lo indica, consiste en poner al comprador en la posesión material de las mercaderías, en el momento y lugar que ahí se disponen.

En este sentido, para determinar el lugar de entrega hay que estar a lo pactado por las partes, y, a falta de estipulación, se deben aplicar las reglas dictadas a continuación, las que distinguen si la venta incluye o no el transporte. Si lo incluye, entonces la obligación se cumple poniendo las cosas a disposición del primer porteador.⁷⁹ Si no lo incluye, la entrega se perfecciona poniendo los bienes a disposición del comprador. Esto será en el lugar donde se encuentren al momento de la celebración del contrato si se trata de bienes específicos, o bien, en el lugar donde se fabrican o producen si se trata de bienes manufacturados. En todos los demás casos, se cumplirá la entrega donde el vendedor tenga su establecimiento al tiempo de celebración del contrato.

Véase cómo la CISG utiliza la expresión “poner a disposición del comprador”, lo que se traduce en la obligación que recae sobre el vendedor de preparar la mercadería de forma tal que el comprador no necesite más que tomar posesión de ella (especificar e identificar los bienes, embalarlos adecuadamente en virtud de su naturaleza, etc.).

Esta obligación de entrega trae consigo otras obligaciones adicionales detalladas en el articulado sucesivo, dentro de las que podemos destacar:

- Identificar los bienes objeto del contrato (Art. 32.1): Esta identificación se relaciona con todos los documentos que se emiten, por el vendedor o transportista.⁸⁰
- Concertar los contratos necesarios para que se efectúe el transporte de las mercaderías (Art.32.2): Cuando el vendedor estuviere obligado a disponer el transporte de los bienes. Tendrá que ser a través de los medios de transporte adecuados a la situación concreta.

⁷⁹ El porteador es la persona, natural o jurídica, que se obliga a realizar el transporte de las mercaderías.

⁸⁰ Si se trata de transporte aéreo, será la guía aérea, si es marítimo, será el conocimiento de embarque, y, si es terrestre, será la carta de porte.

- Suministrar toda la información disponible al comprador para que contrate un seguro de transporte (Art.32.3): Esto en caso que el vendedor no se haya obligado a contratar este seguro.

En cuanto a la fecha de entrega, el artículo 33 dispone que ésta tendrá que hacerse en la fecha pactada expresamente por las partes o que pueda inferirse de acuerdo al contrato. Luego, si se fijó un plazo para hacerlo, la entrega podrá hacerse en cualquier momento dentro de ese plazo, salvo que, de acuerdo al contrato o a las circunstancias, corresponda al comprador elegir la fecha. Finalmente, en todos los otros casos, tendrá que efectuarse dentro de un plazo razonable desde la celebración del contrato.

Una última obligación adicional que emana de la obligación de entrega tiene que ver con la conformidad de las mercaderías.

En efecto, el vendedor está obligado a entregar las mercaderías conformes a lo pactado, tanto material como jurídicamente. La primera parte de la obligación se cumplirá cuando la cantidad, calidad y tipo de las mercaderías, así como también su envasado y embalaje coincidan con lo establecido por las partes. Además las mercaderías deben servir para el destino que usualmente tienen bienes del mismo tipo, o bien el que expresamente se hubiere convenido. La segunda parte de la obligación consiste en entregar los bienes libres de derechos o reclamaciones de terceros. Esto debe entenderse en el más amplio de los sentidos, incluyendo los derechos derivados de la propiedad intelectual o industrial, siempre y cuando esta situación haya sido conocida o debió ser conocida por el vendedor al momento de celebrar el contrato.

El comprador, no obstante, perderá el derecho a reclamo cuando hubiera o debiera haber tenido conocimiento de estos derechos o pretensiones de terceros.

Para concluir con las obligaciones del vendedor, podemos señalar que la obligación de entrega de la documentación debe hacerse en el momento, lugar y forma que se hayan pactado. En caso de entrega anticipada de los documentos, el vendedor podrá subsanar cualquier falta de conformidad hasta el momento fijado para la entrega, siempre que no se causen inconvenientes ni gastos excesivos para el comprador. Generalmente los documentos que serán relevantes para el cumplimiento de la obligación son aquellos que otorgan al comprador el control de las mercaderías, como el conocimiento de embarque si se trata de un transporte marítimo, o la

factura de las mercaderías. Otros documentos pueden consistir en pólizas de seguros, certificados de origen, entre otros.

Finalmente, dentro de las cargas que la Convención impone al vendedor, podemos destacar las siguientes:

- Tomar medidas para la conservación de las mercaderías (Art. 85): Si el vendedor está en posesión de las mercaderías por el no pago del precio, la mora por parte del comprador de recibirlas o cualquier otra circunstancia, tendrá que adoptar las medidas necesarias para su conservación, atendidas las circunstancias del caso.
- Tomar las medidas razonables atendidas las circunstancias para reducir la pérdida (Art.77): En caso que el vendedor invoque el incumplimiento del contrato. Si se contraviene esta carga, no resulta aplicable toda la batería de remedios que contempla la Convención, sino solo podrá su contraparte pedir que se reduzca la indemnización por daños y perjuicios.

II.1.2) Obligaciones del comprador

Paralelamente a lo ya enunciado, la CISG establece en el artículo 53 las obligaciones del comprador, las que se resumen en pagar el precio y recibir las mercaderías, además de otras obligaciones y cargas adicionales que, de igual manera, se detallan a continuación.

En cuanto a la obligación de pagar el precio, la Convención señala que no es necesario ningún requerimiento o formalidad por parte del vendedor, y, además, admite diversas formas de determinarlo, ya que puede hacerse expresamente por las partes en el contrato, o bien puede haberse estipulado un medio para determinarlo. De igual forma, la CISG da a las partes la posibilidad de pactar el precio de acuerdo al peso de las mercaderías, e incluso permite prescindir de la determinación del precio, caso en el cual, de acuerdo al artículo 55, tendrá que entenderse que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado

por tales mercaderías vendidas en circunstancias semejantes⁸¹, situación conocida en doctrina como “precio abierto”.

Al igual que en el caso de la obligación de entrega que tiene el vendedor, la Convención establece expresamente las reglas a seguir para determinar el lugar y momento en el cual debe pagarse el precio.

Así, respecto al lugar, la CISG está a lo que eventualmente hubieren pactado las partes, y, a falta de estipulación expresa, el precio tendrá que pagarse en el establecimiento del vendedor, o bien, si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos⁸², en el lugar en que se efectúe dicha entrega.

Por otro lado, el artículo 58 establece las reglas relativas al tiempo en que debe efectuarse al pago. Como siempre, se estará primero a lo estipulado por las partes. En su defecto, el comprador tendrá que pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos de éstas. Otra opción se da cuando el contrato implica el transporte de las mercaderías, en este caso, como ya se dijo, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que éstas se entregarán sólo contra el pago del precio. Sumado a lo anterior, el comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que se haya pactado expresamente una modalidad de entrega que sea incompatible.

Como obligación adicional, el comprador debe adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato, por las leyes o por los reglamentos pertinentes, para que sea posible el pago.

⁸¹ La doctrina ha entendido que esta posibilidad se limita a las mercaderías conocidas como commodities (producto para el que existe una demanda en el mercado y que se comercia sin diferenciación cualitativa en operaciones de compra y venta, como el cobre, petróleo, etc.).

⁸² Como se ve, la Convención acepta expresamente la denominada “Cláusula de reserva de dominio”, en virtud de la cual el vendedor puede hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o documentos. En Chile, esta disposición es de dudosa validez, pues el artículo 680 del Código Civil, relativo a la tradición lo permite, pero el artículo 1874 del mismo cuerpo normativo, a propósito de la compraventa, le resta valor, señalando que dicha estipulación no genera otro efecto que el derecho opcional de pedir el cumplimiento forzado de la obligación o la resolución del contrato, ambas con indemnización de perjuicios. Nuestra jurisprudencia, aplicando el principio de especialidad, ha preferido la solución que contempla el artículo 1874, no aceptando, por ende, la cláusula de no transferirse el dominio por el no pago del precio.

La segunda obligación del comprador es la de recibir las mercaderías, la que comprende dos aristas. La primera consiste en efectuar los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega (como pueden ser los trámites relacionados con la importación de las mercaderías, gastos de aduana, certificaciones de embarque, pago de impuestos, etc.). La segunda consiste en hacerse cargo propiamente tal de las mercaderías.⁸³

Para finalizar, la Convención impone al comprador las siguientes cargas:

- Examinar las mercaderías y comunicar al vendedor cualquier falta de conformidad (Art. 38 y 39): Debe realizarse en el menor plazo posible y si producto de este examen se advierte alguna disconformidad, debe dar cuenta al vendedor, dentro de un plazo razonable que, en cualquier caso, no podrá exceder de dos años desde que las mercaderías se pusieron efectivamente en su poder.⁸⁴
- Comunicar la existencia de derechos o pretensiones de terceros (Art. 43): El comprador que toma conocimiento con posterioridad a la celebración del contrato de la existencia de derechos o pretensiones de terceros sobre los bienes, tendrá la carga de hacérselo presente al vendedor dentro de un plazo razonable desde que se tomó o se debiera haber tenido conocimiento de éstos, so pena de perder el derecho a reclamo en virtud de los artículos 41 y 42.⁸⁵
- Conservar las mercaderías (Art. 86 y 87): Se extiende esta carga al comprador en caso que, habiendo recibido las mercaderías, tenga la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas.

II.2) Transmisión del riesgo

De acuerdo a la CISG, para determinar el momento de la transmisión del riesgo, entendido como aquel en el cual se transfiere la carga de soportar las pérdidas o el deterioro que experimenten

⁸³ Oviedo Albán, *Obligaciones y cargas*, ob. cit., 20.

⁸⁴ Esta situación permite entender por qué se trata de una carga y no de una obligación, toda vez que el hecho de no realizarla sólo perjudica al comprador, sin que afecte la validez o ejecución del contrato.

⁸⁵ Oviedo Albán, *Obligaciones y cargas*, ob. cit., 17.

las mercaderías⁸⁶ del vendedor hacia el comprador, se debe distinguir el tipo de contrato del cual se trate.

En este sentido, a ojos de la Convención se identifica, por un lado, la compraventa con entrega directa, y por otro, la compraventa con entrega indirecta, dentro de la cual existen, a su vez, dos modalidades:

- Compraventa con entrega directa: Es aquella en la que el comprador se obliga a entregar las mercaderías directamente al vendedor o su representante. En este caso, de acuerdo al artículo 69, si se acordó la entrega en el establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando el comprador se hace cargo de las mercaderías, o, en caso que rehúse su recepción, desde el momento en el que las mercaderías se pongan a su disposición. Por el contrario, si se acordó la entrega en otro lugar diferente al establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando las mercaderías se pongan a disposición del comprador en tal lugar, y éste tenga conocimiento de dicha situación.
- Compraventa indirecta en que el vendedor entrega las mercaderías a un porteador contratado por el vendedor (primer porteador): En este caso, el vendedor no está obligado al transporte de las mercaderías. De acuerdo al artículo 67.1, el riesgo se transmite en el momento que se entregan las mercaderías al primer porteador, estando las mercaderías claramente identificadas a los efectos del contrato (mediante señales en ellas, a través de los documentos de expedición o de otro modo).
- Compraventa indirecta en que el vendedor es el obligado a expedir las mercaderías debiendo, a su vez, contratar el transporte: En tal caso, no será considerado “primer porteador” el transportista contratado por el vendedor para cumplir la tarea del transporte. Aquí el riesgo se transmite cuando las mercaderías se pongan a disposición del comprador en el lugar indicado en el contrato, estando las mercaderías claramente identificadas a los efectos del contrato (mediante señales en ellas, a través de los documentos de expedición o de otro modo).

⁸⁶ Respecto de las pérdidas o deterioros, se prescinde de figuras que se observan en el derecho local como la ausencia de culpa, el caso fortuito o la fuerza mayor, siendo suficiente que no exista relación causal entre la pérdida y la acción del vendedor. La regla del riesgo sólo se aplica si las pérdidas o deterioros son accidentales. Álvaro Vidal Olivares, “El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CVCIM)”, *Ius et praxis* 8, n°2 (2002): 520.

El momento en el que la CISG establece como aquel en el cual se transmite el riesgo, se explica por el hecho que los redactores tuvieron en cuenta las exigencias del comercio internacional, poniendo el riesgo de cargo de la parte que tiene el control de la posesión de las mercaderías, y que por ello está en una mejor condición para tomar las medidas de prevención necesarias.⁸⁷

Respecto al efecto que produce la transmisión del riesgo, se ha entendido que cualquier evento que afecte los bienes luego del traspaso corre por cuenta del comprador. Además, el artículo 66 señala que, producida la transmisión, el comprador sigue obligado a pagar el precio pese a cualquier pérdida o deterioro que pueda sobrevenir.

Por el contrario, en relación a la obligación del vendedor de entregar las mercaderías, si es que las pérdidas o deterioros ocurren antes de la transmisión del riesgo, la doctrina ha entendido que se debe distinguir el tipo de bien de que se trata.

Así, si las mercaderías son genéricas o fungibles (regla general en el comercio internacional), la obligación de entrega subsiste, debiendo el vendedor procurarse un sustituto comercialmente razonable de tales bienes. A lo más podría producirse una exoneración por el retraso en el cumplimiento, si prueba que tal falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad, y siempre que se mantenga dicho impedimento (artículo 79.3).

Sin embargo, si se trata de bienes específicos (excepción en el comercio internacional), podrá el vendedor exonerarse del cumplimiento de su obligación de entrega, siempre que la causa de la pérdida o deterioro sea un impedimento fuera de su control, lo que tendrá que probar al tenor del artículo 79.1 de la Convención.⁸⁸

II.3) Sistema de responsabilidad y remedios en caso de incumplimiento

Antes de tratar en particular cada remedio que la Convención dispone para los contratantes de la compraventa internacional, en caso de ocurrir un incumplimiento contractual, corresponde referirnos al sistema de responsabilidad instaurado por parte de los redactores de este cuerpo

⁸⁷ *Ibíd.*, 540.

⁸⁸ *Ibíd.*, 549.

normativo, toda vez que su regulación es una de las materias más innovadoras presentadas, conciliando elementos provenientes del Derecho Anglosajón y del Continental.

De acuerdo a la generalidad de la doctrina, la CISG contempla un régimen de responsabilidad - en sentido amplio⁸⁹- en el que se prescinde del elemento culpa o dolo para su atribución, por lo que se ha definido como un sistema eminentemente objetivo con ciertas atenuaciones, tal como se analiza a continuación.

En primer lugar, resulta necesario entender que el presupuesto base y general de la responsabilidad en la Convención es el incumplimiento obligacional por parte de alguno de los contratantes, sea que dichas obligaciones se hayan establecido expresamente por las partes en el contrato celebrado, o bien que se incorporen al mismo en virtud de las normas que regulan esta materia en la CISG. En este sentido, el incumplimiento se entiende como un concepto amplio, configurado por cualquier desviación respecto del deber de prestación que compete a las partes.

No obstante, la Convención supera la concepción tradicional de incumplimiento que asocia directamente esta situación a la conducta culpable del deudor, acogiendo una noción moderna, en la que se traslada el enfoque hacia la satisfacción del acreedor por parte del deudor para efectos de determinar si existió incumplimiento o no. Así las cosas, se puede decir que, en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, existe incumplimiento cuando no se obtiene un determinado nivel de satisfacción del interés del acreedor, el que se determina en base al contenido mismo del contrato y, en especial, de las tratativas preliminares que llevaron a cabo las partes al celebrar el contrato.⁹⁰

Todo lo dicho anteriormente se funda en lo dispuesto por el artículo 79 de la Convención, en específico el numeral primero, que esgrime negativamente el ámbito de atribución de responsabilidad al disponer que “Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un

⁸⁹ Tradicionalmente se ha entendido que puede concebirse la responsabilidad desde dos puntos de vista, siendo la responsabilidad en sentido amplio aquella que se refiere al sistema de remedios contemplado para el acreedor de alguna obligación, en caso de existir un incumplimiento por parte del deudor. En contraposición, la responsabilidad en sentido estricto se refiere, en particular, a la indemnización de perjuicios (responsabilidad contractual por daños).

⁹⁰Joaquín De Jesús Castaño Ramírez, “La resolución por incumplimiento a partir de la Convención de Viena sobre Mercaderías: Nuevas Tendencias” (Tesis de grado, Universidad Santo Tomás, Departamento de Posgrados, Maestría en Derecho Contractual, 2018), 8.

impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias”.⁹¹

Esta norma tiene como antecedente directo el artículo 74 del Proyecto de Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, “ULIS”, en donde Rabel recogió la “Teoría de las esferas de control de las partes”. De acuerdo a esta doctrina, se le asigna a cada parte responsabilidad por incumplimiento contractual en virtud de los eventos que encuentren su origen dentro de su órbita de control. Esto significa que las partes responden con independencia de su culpabilidad, en todo lo que quepa dentro de su razonable controlabilidad, entendiéndose por tal, a modo de ejemplo, las actividades que tengan relación con la empresa de su propiedad, o las llevadas a cabo por sus dependientes y empleados.⁹²

Sin embargo, ésta no es la única regla de atribución de responsabilidad que contempla la Convención, pues del citado artículo se desprende que, además, se establece una segunda regla, en virtud de la cual, fuera de su esfera de control, el deudor se hace responsable en dos casos. El primero, se da cuando el impedimento o sus consecuencias, encontrándose fuera de su controlabilidad, eran razonablemente previsibles al tiempo de la celebración del contrato. El segundo se configura cuando dicho impedimento era imprevisible al tiempo de la celebración, pero, no obstante, era razonablemente evitable o superable.

La última regla de atribución de responsabilidad mencionada, se fundamenta en el deber que pesa sobre el deudor de evitar y superar el impedimento y sus consecuencias, toda vez que, de acuerdo al contrato, esta parte debe desplegar todas las conductas necesarias que el acreedor de la obligación pudiese razonablemente haber esperado al momento de celebrar el contrato. Esta regla se basa en las expectativas del acreedor afectado que recaen sobre el deudor, en orden a que evite y supere el impedimento y sus consecuencias.⁹³ De alguna manera, tanto para el deudor, como para el acreedor, se establece un estándar de proactividad en relación con el negocio jurídico o sus efectos.

⁹¹ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 25.

⁹² Álvaro Vidal Olivares, “Atribución y exoneración de responsabilidad en la Compraventa Internacional: Construcción de las reglas a partir del artículo 79 de la Convención de Viena”, *Universidad Austral de Chile: Revista de Derecho*, Vol. 18, N°1 (2005): 60.

⁹³ *Ibíd.*, 42.

Como se indicó previamente, la Convención distingue claramente la responsabilidad contractual por daños (sentido estricto) de los demás remedios que se disponen para el contratante afectado por el incumplimiento. En efecto, y pese a que se profundizará más adelante en esta materia, la CISG articula la exoneración de responsabilidad alrededor de la indemnización de perjuicios, dejando subsistentes los demás remedios que puedan ser aplicables al caso en específico de que se trate. Estos remedios son los que, en definitiva, van a permitir que el acreedor consiga la satisfacción de los intereses que tuvo en la mira al momento de contratar, pese al incumplimiento ocurrido.

Sumado a todo lo que se dijo, y como una de las mayores manifestaciones del principio de la razonabilidad presente a lo largo de la Convención, se contempla una gestión razonable del incumplimiento mismo, por parte del contratante que busca accionar con alguno de los remedios que se disponen, ya que se le imponen ciertas cargas de comunicación y de conducta material que debe ejecutar, en orden a minimizar los efectos adversos del incumplimiento⁹⁴, tales como medidas de conservación de mercaderías o de reducción de pérdidas.⁹⁵

Como una última idea relativa al sistema de responsabilidad que instaura la Convención, corresponde referirnos a las mencionadas “atenuaciones” que, de acuerdo a la doctrina, contemplaron los redactores para contrapesar el corte objetivo del sistema, dotando de leves tintes subjetivos esta atribución de responsabilidad. El artículo 25 es aquel que introduce estas atenuaciones. En efecto, el citado artículo incorpora los conceptos de “incumplimiento esencial” y de “previsibilidad”, los que constituyen una de las mayores innovaciones aportadas por la Convención al Derecho Contractual moderno, pues, tomando elementos del *Common Law*, introduce estas nociones para efectos de filtrar la procedencia de determinados remedios, en desmedro de otros. A continuación, se analizan en profundidad ambos conceptos.

⁹⁴ Recordar que la Convención impone estas cargas tanto al deudor como al acreedor, exigiendo de ambos una actitud proactiva en relación al negocio y sus efectos.

⁹⁵ Álvaro Vidal Olivares, *El incumplimiento contractual y los remedios*, ob. cit., 454.

II.3.1) Incumplimiento esencial y previsible

Se podría señalar que el artículo 25 es, en cierta medida, un tanto incompleto y ambiguo, toda vez que no especifica expresamente los casos en los que se podrá considerar que el incumplimiento reviste los caracteres de esencial. Todo lo contrario, pues se limita a entregar una definición general en los siguientes términos:

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.⁹⁶

Si bien nos referiremos en extenso a esta materia en lo sucesivo del presente trabajo, es necesario recalcar que la importancia del incumplimiento esencial radica en que, a partir de este tipo de incumplimiento, es que se hace procedente la resolución del contrato, así como también la sustitución de las mercaderías. La resolución es el remedio que trae las consecuencias más drásticas y gravosas para el negocio jurídico y sus partes; de ahí lo vital que resulta tener claro los requisitos y límites de este concepto.

Para entender y aterrizar esta definición, resulta menester señalar que la noción de incumplimiento esencial recogida por la Convención en el artículo 25 es una recepción del *fundamental breach of the contract* propio del Derecho Anglosajón. De acuerdo a esta corriente jurídica, el *fundamental breach of the contract* se produce cuando el incumplimiento afecta la raíz del contrato, o, en palabras más concretas, cuando se incumple una cláusula esencial del mismo. Para su configuración, se requiere de la concurrencia de tres requisitos copulativos, a saber, el incumplimiento de una obligación, que debido a ese incumplimiento se lesione un interés contractual esencial y, finalmente, que exista una previsibilidad del perjuicio sufrido.⁹⁷

Por otra parte, y en consonancia con lo prescrito por el artículo 7, en relación a la internacionalidad de la Convención, una de las herramientas para salvar vacíos o lagunas legales

⁹⁶ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 8.

⁹⁷ José Maximiliano Rivera Restrepo, "Algunas notas en torno a la regulación del derecho de opción del acreedor, en la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", *Revista de la Facultad de Derecho de México*, Tomo LXVII, N°268 (2017):705-707.

será recurrir a normativa o Tratados internacionales, por encima de cualquier legislación nacional. En este sentido, esclarecedor resulta lo prescrito por el artículo 8:103 de los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PECL)⁹⁸:

*El incumplimiento de una obligación es esencial para el contrato: (a) Cuando la observancia estricta de la obligación pertenece a la causa del contrato. (b) Cuando el incumplimiento prive sustancialmente a la parte perjudicada de lo que legítimamente podía esperar del contrato, salvo que la otra parte no hubiera previsto o no hubiera podido prever en buena lógica ese resultado. (c) O cuando el incumplimiento sea intencionado y dé motivos a la parte perjudicada para entender que ya no podrá contar en el futuro con el cumplimiento de la otra parte.*⁹⁹

A mayor abundamiento, el artículo 7.3.1 de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (PCCI)¹⁰⁰, al referirse acerca del derecho a resolver el contrato, aporta más características del incumplimiento esencial en los siguientes términos:

Para determinar si la falta de cumplimiento de una obligación constituye un incumplimiento esencial se tendrá en cuenta, en particular, si: (a) el incumplimiento priva sustancialmente a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, a menos que la otra parte no hubiera previsto ni podido prever

⁹⁸ Los principios de Derecho Europeo de los Contratos- PECL- son un compendio de normas creadas por la Comisión para el Derecho Europeo de los Contratos, presidida por el profesor danés Ole Lando y financiada por la Unión Europea. Se posicionan en la categoría de *soft law*, pues su mandato no es imperativo, sino sólo consultivo. La Comisión ha publicado estos principios en tres partes, una en el año 1995, otra en 1999, y la última y más reciente en el año 2002. Jorge Oviedo Albán, “Los principios del derecho europeo de contratos: aspectos generales y formación del contrato”, Universidad Adolfo Ibañez: *Revista de Derecho de la Empresa*, N°3 (2005): 34-36.

⁹⁹ The Commission on European Contract Law, *Principles of European Contract Law*, ed. de Ole Lando y Hugh Beale (La Haya: Kluwer Law International, 2000), 364.

¹⁰⁰ Los principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales- PCCI- fueron publicados por primera vez en 1995, siendo UNIDROIT una agencia especializada de las Naciones Unidas que tiene como misión la unificación del derecho privado. De acuerdo con el preámbulo, los principios de UNIDROIT establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales y son de aplicación cuando las partes del contrato hayan decidido que el mismo se rija por estos principios (autonomía de la voluntad). También serán de aplicación cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por principios generales del derecho, la “*lex mercatoria*” o expresiones semejantes. Los Principios de UNIDROIT es lo que se suelen definir en derecho internacional como “*soft law*”, es decir; instrumentos cuasi-legales que por sí mismos no tienen ningún carácter vinculante a nivel jurídico, por carecer de rango normativo, ya que las instituciones que los crean no tienen poder legislativo. Son recomendaciones, declaraciones, principios, códigos de conducta etc. que se emiten por algunos organismos e instituciones internacionales y que cada vez adquieren más relevancia en la práctica legal internacional por su creciente utilización. “¿Qué son los principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales?”, TRADELEX, acceso el 08 de junio de 2022. <https://tradelex.com/2019/01/28/que-son-los-principios-de-unidroit-sobre-los-contratos-comerciales-internacionales/>.

*razonablemente ese resultado; (b) la ejecución estricta de la prestación insatisfecha era esencial según el contrato; (c) el incumplimiento fue intencional o temerario; (d) el incumplimiento da a la parte perjudicada razones para desconfiar de que la otra cumplirá en el futuro; (e) la resolución del contrato hará sufrir a la parte incumplidora una pérdida desproporcionada como consecuencia de su preparación o cumplimiento.*¹⁰¹

De lo prescrito por ambos artículos se desprenden los rasgos que caracterizan y califican al incumplimiento de “esencial”. En este sentido, podemos señalar que la esencialidad del incumplimiento dependerá de la percepción que tenga el contratante cumplidor respecto del perjuicio que afecte sus intereses, y no de la magnitud o las condiciones cualitativas del incumplimiento.¹⁰² Estos intereses dependen directamente de los términos en los cuales se celebró el contrato, y de las tratativas preliminares que hayan llevado a cabo en orden a celebrarlo.

En síntesis, el incumplimiento será calificado de esencial siempre que incida sobre las expectativas del contratante cumplidor, y las frustre de manera definitiva, siendo imposible intentar por cualquier medio subsanar la deficiencia sobreviniente.¹⁰³ Por último, el incumplimiento esencial es aquel que, dentro de las múltiples expectativas del contratante cumplidor, afecta las prestaciones principales y no accesorias, las cuales tendrán que determinarse por parte del operador jurídico en el caso en particular.¹⁰⁴

Cabe destacar que la introducción de la noción de incumplimiento esencial fue producto del avance y desarrollo experimentado por la unificación del Derecho Mercantil Internacional. Si nos abocamos, nuevamente, al estudio histórico de la Convención de Viena, podemos darnos cuenta que la responsabilidad, y en específico, la esencialidad del incumplimiento para la

¹⁰¹ Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales* (Roma: UNIDROIT, 2010), 267.

¹⁰² José Maximiliano Rivera Restrepo, *Derecho de opción del acreedor en la Convención*, ob. cit., 706.

¹⁰³ Joaquín De Jesús Castaño Ramírez, “Incumplimiento esencial de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías como criterio interpretativo de resolución aplicable en el incumplimiento por vicios ocultos en el contrato de compraventa: Sostenibilidad jurídica en el Ordenamiento Colombiano” (Tesis presentada al Instituto de Posgrados para obtener el título de Magíster en Contratación, Universidad Santo Tomás, Departamento de Posgrados, Maestría en Derecho Contractual, 2018), 14.

¹⁰⁴ *Ibíd.*, 45.

procedencia de determinados remedios fue un trabajo en constante evolución, que pasó por diversas fases para poder llegar a ser incorporada a la CISG en los términos del artículo 25.

En efecto, en el “Proyecto de Ley uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales” de 1939 se contemplaba el “incumplimiento de una condición esencial”, que no era más que una distinción entre obligaciones principales y accesorias. Si se incumplía una obligación principal, entonces se estaba en presencia de un incumplimiento esencial que hacía procedente la resolución del contrato. Luego, a partir de la Conferencia de la Haya de 1951, se reconsideró esta postura, y se introdujeron criterios más flexibles que la distinción entre obligaciones principales y accesorias, con el fin de propender a la supervivencia del contrato, como lo fue el impacto real que producía el incumplimiento en las partes, en sus intereses y en la viabilidad de la continuación del contrato. Así, por ejemplo, el incumplimiento de una obligación principal no haría procedente la resolución del contrato, siempre que no se causara un gran perjuicio a la parte afectada por el incumplimiento.¹⁰⁵

Posteriormente, en la “Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercadería” (ULIS) se incorporó el criterio objetivo en la calificación del incumplimiento, a través de la necesidad de comparar la conducta del incumplidor con lo que una persona razonable hubiera debido conocer, esto en relación a la determinación de la previsibilidad del daño causado a la parte afectada. A su vez, los trabajos de la UNCITRAL que desembocaron en la creación de la “Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Compraventa Internacional de Mercaderías” (ULFC) sumaron el criterio de “perjuicio sustancial” a la definición, y, más importante aún, la conjunción condicional “a menos que”, cambiando así la carga de la prueba desde la parte cumplidora, hacia la incumplidora.¹⁰⁶

Así fue como finalmente en el “Proyecto de 1978” se terminó de pulir la noción de incumplimiento esencial, llegando a la definición que contempla el actual artículo 25 de la CISG con todas las características y nociones ya estudiadas.

Otro punto importante en el que queremos detenernos, dice relación con las causas que, generalmente, van a hacer procedente la calificación de un incumplimiento como esencial.

¹⁰⁵ Franklin Zarate Zarate y Jorge Andrés González Peñuela, *El incumplimiento esencial*, ob.cit., 84.

¹⁰⁶ *Ibíd.*, 85-86.

Al tratar las obligaciones esenciales de las partes, especificamos que de éstas emanan otras obligaciones adicionales, las que, incumplidas, dan igualmente pie a la responsabilidad de las partes, siendo procedentes ciertos remedios, dependiendo del tipo de obligación que se incumpla. Pues bien, el deber de conformidad de las mercaderías que pesa sobre el vendedor es, por esencia, la obligación que hará procedente la resolución del contrato por considerarse como un incumplimiento esencial a ojos de la Convención.

La no conformidad de las mercaderías se refiere a circunstancias como la cantidad, calidad, tipo, envasado o embalaje, que son las eventualidades que generalmente suscitarán las mayores controversias entre compradores y vendedores a la luz de la CISG. Este tipo de incumplimiento es el más frecuente toda vez que, generalmente, las partes realizan descripciones muy generales de los bienes que son objeto de la compraventa, pues se deposita un alto grado de confianza en la pericia del vendedor, o bien, no se proporciona la información necesaria para que el vendedor se encuentre en posición de poder satisfacer los intereses del comprador. Todo esto se suma a lo prescrito por el artículo 35.2 de la Convención, que incorpora dentro de la conformidad material de las mercaderías, el uso especial que expresa o tácitamente se le haya hecho saber al vendedor.¹⁰⁷

Habiendo despejado dudas acerca de la esencialidad del incumplimiento, corresponde referirnos al segundo elemento introducido en la CISG a través de su artículo 25, a saber, la “previsibilidad” del resultado dañoso.

La Convención erige la previsibilidad como una excepción a la esencialidad del incumplimiento cuando, pese a cumplirse los presupuestos anteriormente mencionados, la parte incumplidora no haya previsto el resultado dañoso, así como tampoco lo hubiera podido prever una “persona razonable” en las mismas condiciones y circunstancias. Esta previsión debe hacerse analizando todos los hechos o circunstancias que pudieron generar, como consecuencia, un posible incumplimiento del contrato y que las partes debieron o debían considerar al momento de contratar.

La segunda parte del artículo 25 señala expresamente: “salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo

¹⁰⁷ Joaquín de Jesús Castaño Ramírez, *Incumplimiento esencial de la Convención*, ob. cit., 43.

hubiera previsto en igual situación”.¹⁰⁸ De lo prescrito, se puede señalar que la Convención dispone de 2 estándares para facilitar la interpretación de la previsibilidad como excepción.

El primero, se centra en lo que hubiera previsto la parte incumplidora, por lo que se trata de un análisis subjetivo de la persona en particular y de los factores que influyeron sobre ella, como pueden ser su experiencia, la información con la que contaba al momento de contratar, el tipo de transacción de que se trate, etc. Aquí la previsión del resultado dañoso o negativo recae únicamente en la parte que incumple el contrato, toda vez que se trata de circunstancias y situaciones personales suyas, que su contraparte no necesariamente podía conocer.¹⁰⁹

El segundo, se trata de lo que debiera haber previsto el incumplidor. Con esto, la Convención busca objetivar esta excepción, comparando la conducta desplegada por la parte incumplidora con lo que debiera haber previsto la “persona razonable”. Este criterio se diferencia del anterior, entre otras cosas, por el hecho que, en su interpretación, la previsión recaerá también sobre el acreedor, pues se trata de situaciones ampliamente conocidas por los comerciantes, en el negocio específico de que se trate.¹¹⁰

Al detenernos en este segundo criterio, identificamos que la Convención se vale de las expresiones “persona razonable”, “misma condición” e “igual situación”¹¹¹ para efectos de caracterizar el modelo con el que se va a comparar la conducta desplegada por la parte incumplidora.

La “persona razonable” es un estándar propio del *Common Law*, que fue introducido en la CISG. Este concepto depende directamente de las partes del contrato de compraventa internacional, y se definirá por su experiencia, capacidades, estudios, y, en general, por el nivel de conocimiento que tengan acerca del negocio propuesto. A su vez, y en concordancia con los principios rectores de la Convención, habrá que tener en cuenta las prácticas establecidas entre los contratantes, los usos y el comportamiento que demuestren, incluso, en la etapa post-contractual.¹¹²

¹⁰⁸ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 8.

¹⁰⁹ Franklin Zarate Zarate y Jorge Andrés González Peñuela, *El incumplimiento esencial*, ob. cit., 108-111.

¹¹⁰ *Ibíd.*

¹¹¹ Véase cómo se acude a estos mismos términos en el artículo 8.2, para efectos de determinar el sentido que debe darse a las declaraciones y otros actos de una parte, siempre que no haya sido posible determinarlo en virtud de su intención claramente manifestada.

¹¹² Franklin Zarate Zarate y Jorge Andrés González Peñuela, *El incumplimiento esencial*, ob. cit., 108-111.

De acuerdo a la generalidad de la doctrina, cuando la Convención dice que esta persona debe ser de “la misma condición”, se está refiriendo a que debe tratarse de todos aquellos negocios que son de la misma línea comercial, sobre todo, teniendo en consideración que en casi la totalidad de casos en que sea aplicable la CISG, la compraventa se va a celebrar entre personas jurídicas. Por ende, a modo de ejemplo, podemos decir que se tratará de una persona razonable de “la misma condición” cuando se trate de empresas que vendan el mismo tipo de bien, o que se caractericen por venderlos en las mismas magnitudes.

Por último, al especificar que la persona razonable debe encontrarse en “igual situación”, se ha entendido que la CISG se refiere a que se encuentren en el mismo contexto socioeconómico, en relación al tamaño de la empresa, al país donde se encuentra, al tipo de transacción, etc. Además, habrá que tener en cuenta todos los hechos y eventos que hayan sucedido al momento de la celebración del contrato.

En síntesis, el efecto práctico de la previsibilidad es que invierte la carga de la prueba cuando se susciten controversias que importen un incumplimiento esencial del contrato de compraventa internacional de mercaderías, pues, concretamente, al ejercerse cualquier acción que la Convención dispone frente al incumplimiento esencial¹¹³, el demandado (en este caso, el incumplidor) tendrá que probar que no pudo prever el resultado dañoso que se le produjo con el incumplimiento a su contraparte, y que una persona razonable en las mismas condiciones e igual situación tampoco hubiera podido preverlo.

II.3.2) Remedios contractuales en particular

Habiendo llegado a este punto de lo analizado, corresponde hablar acerca de uno de los principales y más novedosos aportes que introdujo la Convención de Viena a la regulación del tráfico comercial internacional: los derechos y acciones que disponen las partes para hacer frente al incumplimiento obligacional. Tales acciones se conocen como remedios contractuales¹¹⁴ y son articulados en la Convención como un sistema unitario, cuyo presupuesto base es el

¹¹³ El estudio de estas acciones en particular se reserva para el apartado II.3.2 del presente Capítulo.

¹¹⁴ La palabra remedios proviene del *Common Law* “remedies”, los que se definen como “aquello medios por los cuales se ejecuta un derecho o se evita, compensa o indemniza su violación. Se trata de medios cuyo objeto es la ejecución de un derecho o el resarcimiento de un daño”. Álvaro Vidal Olivares, *Atribución y exoneración de responsabilidad*, ob. cit., 75.

incumplimiento de cualquiera de las obligaciones, sea que se trate de aquellas que impone el texto mismo a través de su articulado, o bien de aquellas que incorporan las partes a sus respectivos contratos en virtud del principio de la autonomía de la voluntad.

Como nota previa, podemos decir que la CISG pone a disposición de las partes una amplia batería de remedios contractuales, dentro de la que el contratante afectado podrá elegir, a su conveniencia, la acción más idónea en relación a sus intereses, siempre que se cumpla con los requisitos específicos del remedio de que se trate. Esta amplia gama de derechos y acciones tiene como fin permitir el dinamismo y desarrollo constante de las transacciones internacionales, teniendo como fundamento la preeminencia del principio de permanencia de los contratos. Esto queda de manifiesto al comprender cómo la Convención, a través de la introducción de la noción de incumplimiento esencial, busca limitar la procedencia de la resolución del contrato, dándole una mayor cabida al resto de remedios que, con sus efectos, mantienen con vida al contrato.

Para un buen desarrollo de este punto, resulta menester señalar, preliminarmente, que existe un remedio general a ambos contratantes y que es procedente frente a cualquier tipo de incumplimiento: la “indemnización por daños y perjuicios” regulada en los artículos 74 a 77. Esta acción puede ejercitarse de forma independiente o en conjunto con los demás remedios particulares de cada una de las partes.

Asimismo, si analizamos las normas contenidas en los numerales 2 y 3 de los artículos 45 y 61, podemos advertir que la CISG establece dos normas generales y comunes a ambos contratantes, redactadas en los mismos términos, y en virtud de las cuales, en primer lugar, se deja siempre a salvo la acción de indemnización de daños y perjuicios, independientemente que se ejercite cualquier otro remedio de los que disponen las partes y, en segundo lugar, se prohíbe a los jueces o árbitros conceder a la parte incumplidora- sea vendedor o comprador- cualquier plazo de gracia cuando se ejercite, por parte del contratante perjudicado, alguna de las acciones de incumplimiento del contrato de acuerdo a lo prescrito por esta Convención.

Por todo lo dicho es que estudiaremos, en un primer término, los remedios que dispone el comprador frente al incumplimiento, para luego, en un segundo término, analizar los remedios dispuestos para el vendedor. Finalmente, en un tercer punto se profundizará acerca de la indemnización por daños y perjuicios como un remedio común a ambos contratantes.

II.3.2.1) Remedios del comprador

La gran mayoría de los incumplimientos que se pueden presentar en compraventas internacionales regidas por la Convención de Viena suelen ser de parte del vendedor, toda vez que, generalmente, el tema del pago del precio o la recepción de mercaderías serán las situaciones que presentan menores problemas, ya que existen múltiples maneras de asegurar el cumplimiento de estas obligaciones (mediante instrumentos bancarios, por ejemplo). Por el contrario, la entrega de las mercaderías conformes, en cuanto a la cantidad y calidad solicitada, será mucho más difícil de cumplir por parte del vendedor, como también lo será determinar el cumplimiento cabal de su obligación. Es por esto que la Convención pone a disposición del comprador un vasto abanico de remedios, los que se encuentran regidos por los artículos 45 a 52, sumado a la indemnización de daños y perjuicios de los artículos 74 a 77 y que, como se señaló, es un remedio común a ambos contratantes.

A continuación, se analiza de manera separada cada uno de estos remedios, con sus requisitos, modalidades y efectos.

II.3.2.1.1) Cumplimiento específico de la obligación

El cumplimiento específico de la obligación se encuentra regulado en el artículo 46.1 de la Convención.¹¹⁵ Esta norma es clara, y, de acuerdo a ella, se puede inferir que no se requieren mayores requisitos para ejercer este remedio, ya que procede frente a cualquier incumplimiento de parte del vendedor, lo que resulta del todo lógico si pensamos que, dentro de aquellos propuestos por la Convención, es aquel que resulta más idóneo para mantener el contrato con vida. La única limitación que impone esta norma es que no se podrá exigir el cumplimiento específico de las obligaciones cuando se haya ejercido cualquier otro remedio que resulte incompatible con este derecho, como, por ejemplo, si se ha resuelto el contrato por haber acaecido un incumplimiento esencial.

¹¹⁵ Artículo 46: 1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 14.

A su vez, se contempla otra excepción en el artículo 28 de la CISG¹¹⁶, al establecer que, frente a una situación de solicitud de cumplimiento específico, el Tribunal podrá rechazar esta solicitud, si su Derecho interno no tiene contemplado el cumplimiento forzado o específico de la obligación como un remedio natural frente al incumplimiento.

En caso que el incumplimiento tenga que ver con la falta de conformidad de los bienes, el artículo 46 dispone en los párrafos 2 y 3 que el cumplimiento específico puede ejercerse bajo dos modalidades; la sustitución o la reparación de las mercaderías.

II.3.2.2.2) La sustitución de las mercaderías disconformes

De acuerdo a lo dispuesto por el artículo 46.2¹¹⁷, se podrá solicitar la entrega de bienes sustitutos siempre que la falta de conformidad de las mercaderías se configure como un incumplimiento esencial del contrato en virtud de lo prescrito por el artículo 25 de la CISG. Sumado a lo anterior, la solicitud de sustitución se tiene que haber formulado junto con la comunicación de falta de conformidad a que se refiere el artículo 39, o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento, lo que hace suponer que, para poder ejercer este derecho, la sustitución no debe implicar para el vendedor un coste desproporcionado en relación a los daños y perjuicios causados al comprador.¹¹⁸

En este sentido, la sustitución de las mercaderías constituye un eficaz remedio frente al incumplimiento esencial del vendedor, ya que se erige como una alternativa a la resolución del contrato frente a este tipo de incumplimiento.¹¹⁹

¹¹⁶ Artículo 28: Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención. *Ibíd.*, 8.

¹¹⁷ Artículo 46: 2) Si las mercaderías no fueran conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento. *Ibíd.*, 14.

¹¹⁸ José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 724.

¹¹⁹ *Ibíd.*, 725.

Un caso que, a modo de ejemplo nos permite entender este derecho, sería el de aquel comprador que celebra una compraventa de 5000 pares de zapatos de fútbol. Al llegar las mercaderías, el comprador se da cuenta que el vendedor, por error, le envió 5000 pares de zapatos de vestir.

En este caso estaríamos claramente frente a un incumplimiento esencial del contrato, y, pese a que sería procedente la resolución del contrato, el comprador podría optar por una solución menos severa como la entrega de bienes sustitutos, para así poder mantener vigente el negocio entre las partes.

II.3.2.2.3) La reparación de las mercaderías

La segunda modalidad que puede revestir el cumplimiento específico de las obligaciones, es la reparación de las mercaderías, contenida en el artículo 46.3 de la Convención.¹²⁰

Este remedio, a diferencia de la sustitución, no requiere para su procedencia que el incumplimiento sea esencial, pues procede ante cualquier tipo de incumplimiento relacionado con la falta de conformidad de las mercaderías.

Las limitaciones de este derecho tienen que ver con la factibilidad de poder reparar las mercaderías de que se trate. En primer lugar, respecto al tiempo, ya que deben ser susceptibles de reparación dentro de un plazo razonable, y, en segundo lugar, respecto a la razonabilidad de la reparación, pues existen mercaderías cuyo costo de reparación puede resultar desproporcionado, o bien que requieran de personal calificado para su reparación. Por ejemplo, no sería razonable solicitar la reparación de 25 prendas de vestir que vienen levemente descocidas de un total de 1000, pero, por el contrario, si se tratara de computadores defectuosos, pareciera más razonable aplicar este remedio.

¹²⁰ Artículo 46: 3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 14.

Al igual que respecto a la sustitución, la petición de reparación debe hacerse junto con la comunicación de falta de conformidad regulada en el artículo 39, o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

II.3.2.2.4) Subsanación de defectos

Si bien la subsanación de defectos contenida en el artículo 48 no es propiamente tal un remedio que la Convención disponga para el comprador en caso de incumplimiento, sí abre la puerta para que el vendedor pueda mantener vigente el contrato, al permitirle subsanar todo incumplimiento de sus obligaciones, aun cuando se haya cumplido la fecha de entrega originalmente pactada en el contrato.

Esta posibilidad exige de parte del vendedor que la subsanación sea a su propia costa, que sea sin una demora excesiva y que no cause al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso de los gastos anticipados en que haya incurrido. No obstante, el comprador podrá rechazar la subsanación fundándose en que no se cumplió con estas circunstancias objetivas (la subsanación provoca una demora excesiva o le causa inconvenientes o incertidumbre), o bien que el incumplimiento que se pretende subsanar es de naturaleza esencial, razón suficiente para ejercer, por ejemplo, la resolución del contrato.¹²¹ Asimismo, el comprador conservará su derecho a exigir la indemnización de los daños o perjuicios que haya sufrido.

Por último, si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta la subsanación, pero no se atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor mantendrá viva la posibilidad de cumplir sus obligaciones dentro del plazo indicado, y, en consecuencia, el comprador no podrá ejercer ninguna acción incompatible con el cumplimiento, mientras dicho plazo se mantenga vigente.

¹²¹ Álvaro Vidal Olivares, *El incumplimiento contractual y los remedios*, ob. cit., 454.

II.3.2.2.5) Resolución del contrato

Como se ha señalado reiteradamente en este trabajo, la resolución del contrato es un remedio que la Convención busca evitar, dejándolo como una medida de *última ratio* y circunscribiéndolo a incumplimientos calificados, determinados por la noción de incumplimiento esencial. Esto se justifica por el hecho que, si procediere frente a cualquier incumplimiento, el contratante cumplidor tendría una mayor facilidad para inclinarse hacia la resolución por sobre otros remedios que supongan la mantención del negocio jurídico.¹²²

Sin embargo, el incumplimiento esencial es solo uno de los casos frente a los cuales procede la resolución del contrato. En efecto, el artículo 49 establece que, además, la resolución procederá cuando el vendedor no ha entregado las mercaderías estipuladas, una vez vencido el plazo suplementario que le concedió el comprador en virtud del párrafo 1) del artículo 47.¹²³

El segundo caso de procedencia de este remedio, será la denominada “resolución anticipada” del artículo 72, y cuyas características se analizarán en el punto II.3.3 del presente trabajo.

Cualquiera sea el caso que se invoque para la resolución, la Convención se aparta de la noción de resolución ipso facto¹²⁴ o de la judicial¹²⁵, requiriendo únicamente para que la declaración surta efecto, que la parte afectada envíe una comunicación al incumplidor, en virtud de lo prescrito por el artículo 26. Para que la comunicación sea eficaz, y por ende surta efecto la resolución del contrato, debe hacerse a través de medios apropiados, y dentro de un plazo razonable, que dependerá de las circunstancias particulares de la transacción y que tendrá que determinarse por el juez de fondo en caso de existir controversias al respecto.

En cuanto a sus efectos, la resolución del contrato supone la liberación de las partes respecto a las obligaciones que emanan de la compraventa, excepto en lo que respecta a la indemnización por los daños y perjuicios causado al contratante cumplidor. Luego, si existieran obligaciones que ya fueron cumplidas, proceden las restituciones mutuas, pues el artículo 81.2 dispone que las partes deben devolver lo que se hubieren dado o pagado en virtud del contrato, y esta

¹²² José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 720.

¹²³ Artículo 47: El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 14.

¹²⁴ Aquella que opera de pleno derecho.

¹²⁵ Aquella que requiere ser declarada por un juez o árbitro mediante una sentencia fundada.

obligación tendrá que realizarse simultáneamente. Sin embargo, existen obligaciones que no se extinguen, como aquellas que se acordaron para fijar el marco de solución de controversias, las estipuladas en el contrato referidas a los efectos de la resolución, siempre que versen sobre una materia propia de la esfera de autonomía de voluntad de las partes, o aquellas que dicen relación con la repetición de lo dado o pagado en virtud del contrato de compraventa internacional de mercaderías resuelto. Tampoco se extinguirán las obligaciones de conservación de mercaderías.¹²⁶

Pese a no señalar nada al respecto, la doctrina es unánime al considerar que la resolución en la Convención no produce efectos respecto a terceros que pudieran verse afectados por este remedio.¹²⁷

Por último, el comprador perderá el derecho a solicitar la resolución del contrato cuando, existiendo una entrega tardía de las mercaderías, no haya solicitado la resolución en un plazo razonable desde que tuvo conocimiento de que se haya efectuado la entrega. En otros casos diferentes a la entrega tardía, el comprador no podrá resolver el contrato cuando no se haya efectuado dentro de un plazo razonable después que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento, o cuando no lo haga dentro de un plazo razonable después del vencimiento del plazo suplementario fijado en virtud del artículo 47.

II.3.2.2.6) Acción estimatoria

El último remedio que la Convención pone a disposición del comprador es la acción de rebaja de precio, también conocida en doctrina como acción estimatoria o *actio quanti minoris*. Esta acción es propia del Derecho Continental y no tiene aplicación en los países con tradición jurídica del *Common Law*, toda vez que es “absorbida” por la acción de indemnización de perjuicios que considera la reducción del precio como una compensación por medio de la cual el comprador deduce una parte de la indemnización de daños y perjuicios.¹²⁸

¹²⁶ José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 713.

¹²⁷ *Ibíd.*

¹²⁸ *Ibíd.*, 727-728.

Del análisis del artículo 50 podemos señalar que procede cuando el incumplimiento es por falta de conformidad de las mercaderías entregadas, no siendo necesario que se configure un incumplimiento esencial. En este caso, se haya pagado o no el precio, “el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato”.¹²⁹

Los requisitos para ejercer este remedio son, en primer lugar, comunicarle al vendedor la existencia de esta falta de conformidad, de que se hará valer esta acción, y, en segundo lugar, que el vendedor no responda, ya que siempre existe la posibilidad que el vendedor pueda enviar, a su costa, un cargamento suplementario para reparar esta falta de conformidad. En otras palabras, el comprador no podrá ejercer este remedio en dos casos: cuando el vendedor haya subsanado el defecto de falta de conformidad y cuando el comprador se niegue a aceptar la propuesta de subsanar el vicio formulada por el vendedor.

II.3.2.2) Remedios del vendedor

Los derechos y acciones que puede ejercer el vendedor frente a un incumplimiento del comprador se encuentran establecidos en los artículos 62 a 65 y, básicamente, se resumen al cumplimiento forzado o específico de las obligaciones, la resolución del contrato y la indemnización por daños o perjuicios que pudieran ocasionarse. Al igual que lo dispuesto respecto del comprador, el vendedor no perderá el derecho a exigir esta indemnización, aunque ejercite cualquier otro de los remedios que dispone, y cuando los ejercite, el juez o árbitro no podrá conceder un plazo de gracia al comprador.

II.3.2.2.1) Cumplimiento específico

Este remedio permite al vendedor exigir de su contraparte el cumplimiento de sus obligaciones, sea el pago del precio, que reciba las mercaderías o que cumpla con cualquier otra obligación

¹²⁹ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 16.

que le incumba. El único límite a este derecho es que no podrá exigir el cumplimiento si ha ejercido otro remedio incompatible con esta exigencia (resolución del contrato, por ejemplo).

A su vez, el artículo 63 contempla la posibilidad de otorgar un plazo suplementario de duración razonable al comprador. En este caso, si el vendedor otorga el plazo, se verá impedido de poder declarar la resolución del contrato mientras este plazo no haya transcurrido.

Por último, recordar que, al igual de lo que ocurre en relación al comprador, se contempla la excepción del artículo 28, en cuya virtud el Tribunal que conozca de una solicitud de cumplimiento forzado o específico, podrá rechazarla si su Derecho interno no contempla este remedio como una acción procedente frente al incumplimiento obligacional.

II.3.2.2.2) Resolución del contrato

La resolución del contrato es otro remedio que la Convención dispone en favor del vendedor cuando su contraparte incurre en incumplimiento del contrato.

Este remedio será procedente cuando el incumplimiento revista caracteres de esencial en virtud de lo prescrito por el artículo 25, cuando no se dé cumplimiento a la obligación de pago o de recepción de las mercaderías dentro del plazo suplementario otorgado por el vendedor, o cuando se ejerza la resolución anticipada del artículo 72 que se estudia en el punto II.3.3 de este trabajo.

Al igual que cuando este remedio es ejercido por el comprador, para ejercer la resolución se requiere solamente de una manifestación expresa del vendedor, declarando la resolución y notificándosela a la otra parte. Los efectos que produce, son los mismos que se señalaron respecto del comprador.

Por último, el vendedor perderá su derecho a resolver el contrato en dos casos. En primer lugar, en caso de cumplimiento tardío por parte del comprador, si no ejerce su derecho antes de tener conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento. En segundo lugar, cuando no se trate de cumplimiento tardío por parte del comprador, el vendedor perderá su derecho a ejercer la resolución si no ejerce el derecho dentro de un plazo razonable, después que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento, o bien después del vencimiento del plazo suplementario, establecido de acuerdo a lo señalado por el artículo 63.

II.3.2.3) Indemnización de perjuicios

Como se dijo, la indemnización por daños y perjuicios es un remedio común a ambos contratantes, y que, a mayor abundamiento, se regula en forma separada de los restantes remedios en la Sección II del Capítulo V, que se refiere a las disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador. El único límite que se contempla es la exoneración de responsabilidad del artículo 79. Recordemos que, además, la acción por daños y perjuicios no se pierde por el hecho de haberse ejercido algún otro remedio de los que dispone la Convención, pues, siguiendo a los sistemas francés y anglosajón, se señala que todos los remedios establecidos en ella son compatibles con la acción de indemnización de daños y perjuicios.¹³⁰

De lo prescrito por el artículo 74, la indemnización por daños y perjuicios comprenderá “el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener”¹³¹, o, en otras palabras, se contempla como indemnizables el daño emergente y el lucro cesante. El objetivo perseguido al indemnizar ambos tipos de daños es proteger las expectativas de la parte que sufrió el perjuicio.¹³²

Como se advierte, dentro de la indemnización no se considera el daño moral, lo que puede explicarse por el hecho que, en casi la totalidad de los casos que caen dentro de la órbita de aplicación de la Convención, las partes serán personas jurídicas. Asimismo, si existiera, por ejemplo, un daño a la imagen, este podría encuadrarse dentro del pago por lucro cesante.

En cuanto al cálculo de las indemnizaciones, la previsibilidad juega un rol fundamental, pues es medida y límite del monto que finalmente se tendrá que pagar. En efecto, el texto señala que la indemnización “no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato”.¹³³ Para determinar qué circunstancias eran previsibles o no, se tendrán que tomar en cuenta todos los hechos que el incumplidor tuvo o debió haber tenido conocimiento al momento de celebrar el contrato. Y para aquello, quien tendrá que establecer los daños previsibles que

¹³⁰ José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 733.

¹³¹ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 24.

¹³² José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 737.

¹³³ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 24.

son susceptibles de ser indemnizables, será el juez o árbitro que conozca de la contienda en particular.

Otro factor importante en esta materia y que se mencionó al momento de estudiar las cargas adicionales que se imponen sobre las partes, tiene que ver con el deber de mitigar los daños, que en este caso recae sobre el contratante que invoque el incumplimiento, pues la Convención requiere de su parte una actitud proactiva en orden a que tome todas las medidas que estén a su alcance para reducir al máximo, habida cuenta de las circunstancias del caso, las pérdidas o deterioros resultantes del incumplimiento. La sanción si no se cumple con esta carga es hacer “precluir” el derecho de indemnización de los daños y perjuicios que pudieron haberse mitigado.¹³⁴

Por último, la doctrina considera como requisitos adicionales de la indemnización por daños o perjuicios que debe deducirse la acción en la misma moneda estipulada en el contrato, que debe pagarse en el domicilio del acreedor, y que debe pagarse de manera íntegra.

II.3.3) Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

En la Sección I del Capítulo V- artículos 71 a 73- de la Convención, se regulan algunas situaciones en las cuales se otorga a los contratantes la posibilidad de ejercer diferentes acciones frente a incumplimientos contractuales que pudieran, eventualmente, suscitarse. Ya sea que exista un temor fundado que su contraparte no cumplirá a cabalidad sus obligaciones, o bien que se trate de contratos estipulados mediante entregas sucesivas, y en ellos haya acaecido un incumplimiento de alguna de las partes, respecto de cualquiera de las entregas pactadas.

Como comentario previo, podemos señalar que la doctrina del incumplimiento previsible recogida por la Convención proviene directamente desde la tradición jurídica del *Common Law*, que regula esta materia como “incumplimiento anticipado”. De acuerdo a esta doctrina, se permite a la parte que está llana a cumplir la posibilidad de anular un contrato de compraventa cuando se produce un incumplimiento, sin que sea estrictamente necesario esperar a que el

¹³⁴ José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 735.

cumplimiento del contrato sea exigible.¹³⁵ Como veremos más adelante, el artículo 72 es aquel que recepciona esta doctrina, pues permite resolver el contrato cuando se cumplen determinadas circunstancias. Se debe distinguir esta situación de la prevista en el artículo 71, que únicamente autoriza la suspensión de la ejecución del contrato, por lo que está dirigido a mantenerlo subsistente, en virtud del principio de permanencia de los contratos.¹³⁶

II.3.3.1) Suspensión del cumplimiento del contrato

Teniendo en consideración lo ya expuesto, y abocándonos en primer lugar a lo dispuesto por el artículo 71, podemos señalar que en él se busca mantener vivo el contrato, autorizando a suspender su cumplimiento a aquel contratante que prevea que su contraparte incumplirá una parte sustancial de sus obligaciones contractuales.

Para estos efectos, la CISG enumera en el primer párrafo del artículo las situaciones que dan derecho a la suspensión del cumplimiento del contrato en los siguientes términos:

*Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de: a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.*¹³⁷

El texto de la Convención es claro al señalar que este derecho a la suspensión puede ser ejercido tanto por el vendedor, como por el comprador, en todos aquellos casos en los cuales se deba amparar al contratante que se ve legítimamente amenazado por la posible falta de cumplimiento de su contraparte.

Luego, el segundo párrafo del artículo 71 se pone en el caso que las mercaderías ya hayan sido expedidas por el vendedor, y desee ejercer su derecho a la suspensión de cumplimiento del contrato. Para esto, establece que:

¹³⁵ Iñigo Esparza Lasaga, “El incumplimiento previsible del contrato en la Convención de Viena de 1980” (Trabajo Fin de Máster Acceso a la Abogacía, Facultad de Ciencias Jurídicas UPNA, 2014), 5.

¹³⁶ *Ibíd.*, 6.

¹³⁷ CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 22.

El vendedor, si ya hubiera expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.¹³⁸

A diferencia de lo que ocurre con el primer párrafo de este artículo, esta posibilidad se otorga únicamente al vendedor del contrato, y, de su lectura, se desprende además que este derecho es independiente de la posible transferencia del riesgo por la pérdida de las mercaderías.

La última frase de este párrafo es la más conflictiva, pues limita expresamente su aplicación sólo a los derechos respectivos que tengan comprador o vendedor sobre las mercaderías. De acuerdo a esto, la posibilidad de detener las mercaderías en tránsito no afecta a posibles terceros que hayan adquirido derechos sobre las mercancías (si es que fueran revendidas, por ejemplo), ni tampoco, y más importante aún, a la relación que existe entre el transportista o porteador y el comprador. En consecuencia, el transportista no está obligado a seguir las instrucciones del vendedor en orden a no entregar las mercaderías al comprador, pues la Convención nada impone al respecto, y, con toda razón, ya que podría verse expuesto a ser responsable de los eventuales daños o perjuicios que se le generen al comprador con esta decisión.

Por último, el tercer párrafo del artículo 71 dispone que:

La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.¹³⁹

La notificación que debe efectuar la parte interesada en ejercer el derecho a la suspensión se encuentra regida por lo dispuesto por el artículo 27¹⁴⁰, por lo que será válida una vez que sea expedida, sin que sea estrictamente necesario que se reciba por el destinatario.

¹³⁸ *Ibíd.*, 23.

¹³⁹ *Ibíd.*

¹⁴⁰ Artículo 27: Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación. *Ibíd.*, 8.

En cuanto a la necesidad de practicar la notificación, la Convención nada señala al respecto. No obstante, tanto para la doctrina como para la jurisprudencia resulta manifiesto que el no aviso de la suspensión no invalida el ejercicio de este derecho, pero sí puede hacer responsable al encargado de efectuarla de los daños o perjuicios que puedan generarse en la persona de su contraparte. Además, la parte que no cumplió con el aviso de suspensión ya no podrá volver a invocar tal derecho.¹⁴¹

II.3.3.2) Resolución anticipada del contrato

El artículo 72 de la CISG, como se dijo anteriormente, proviene directamente de la doctrina del *Common Law* conocida como “incumplimiento anticipado”. En simple, esta norma autoriza a las partes a resolver anticipadamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías cuando resulta evidente que uno de los contratantes incurrirá en un incumplimiento esencial de sus obligaciones contractuales. Dicho artículo regula la materia en los siguientes términos:

*1) Si antes de la fecha de cumplimiento, fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto. 2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones. 3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.*¹⁴²

La disposición citada permite a la parte que se encuentra llana a cumplir con su obligación a resolver el contrato de compraventa internacional de mercaderías, para así evitar las pérdidas que habría sufrido en caso de haber cumplido con sus propias obligaciones y haber tenido que esperar hasta la llegada de la fecha acordada en el contrato, sin que su contraparte pudiera llevar a cabo sus propias obligaciones. Esta posibilidad se plasmó en la Convención ya que se consideró por parte de los redactores que la suspensión de cumplimiento del artículo 71 no

¹⁴¹ Iñigo Esparza, *El incumplimiento previsible*, ob. cit., 10.

¹⁴² CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 23.

otorgaba una protección suficiente si la sospecha de incumplimiento fuera de naturaleza esencial.¹⁴³

Al analizar la redacción del artículo 72, identificamos tres requisitos necesarios para poder ejercer este derecho: que sea antes de la fecha de cumplimiento, que se trate de un incumplimiento esencial y que sea “patente” la ocurrencia de este incumplimiento.

El tercer requisito es aquel que presenta las mayores dificultades interpretativas. No obstante, para la opinión mayoritaria de la doctrina, teniendo en consideración la diferencia terminológica empleada, en relación con el artículo 71, se requiere de un mayor nivel de certeza para declarar resuelto el contrato, que para proceder a la suspensión del cumplimiento del mismo.¹⁴⁴

En concordancia con lo señalado, una simple sospecha, por muy fundada que sea, no será suficiente para que se pueda ejercer el derecho conferido a las partes en el artículo 72. Por el contrario, debe haber razones objetivas que demuestren un alto grado de probabilidad que se producirá un incumplimiento esencial del contrato, pero no se necesita de un grado de certeza absoluta, pues la CISG en el numeral 2 abre la posibilidad al supuesto incumplidor de proporcionar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.¹⁴⁵

El numeral 2 del artículo 72 nos explicita acerca de la notificación que debe practicar la parte que quiera invocar su derecho a la resolución anticipada. Al igual que la regulación del artículo 71, este aviso previo a la resolución, se encuentra sujeto a lo dispuesto por el artículo 27 de la Convención¹⁴⁶, por lo que no necesita ser efectivamente recibido por el destinatario para que se haga válida la resolución anticipada, basta únicamente que sea expedido por medios idóneos por parte de quien ejerce este derecho.

Por último, en relación a las “seguridades suficientes” que requiere la mencionada norma, éstas son análogas a las que dispone el artículo 71, relativo al aviso previo en la suspensión de cumplimiento del contrato. Por ende, en la práctica, se tratará de garantías reales de

¹⁴³ Iñigo Esparza, *El incumplimiento previsible*, ob. cit., 27.

¹⁴⁴ *Ibíd.*, 30.

¹⁴⁵ *Ibíd.*, 31.

¹⁴⁶ Artículo 27: Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación. CNUDMI, *Convención de Viena*, ob. cit., 8.

cumplimiento, como puede ser la emisión de instrumentos bancarios, si se trata de un supuesto incumplimiento del comprador, o bien el envío efectivo de una parte de las mercaderías como anticipo, si se sospecha que será el vendedor quien incurrirá en incumplimiento esencial.

II.3.3.3) Contratos con entregas sucesivas

Finalizando el análisis de esta Sección de la Convención, corresponde referirnos a lo prescrito por el artículo 73, que se preocupa de reglar el incumplimiento que se ocasione por alguna de las partes en contratos celebrados bajo la modalidad de entregas sucesivas. Como se analiza en lo sucesivo, esta norma regula tres situaciones diferentes en cada uno de sus numerales, y constituye un ejemplo en el que se aprecia el principio de conservación de los contratos, aunque sea parcialmente.

El principio básico es que, si se pactó una compraventa mediante entregas sucesivas, y en alguna de ellas se produce un incumplimiento, las restantes entregas tienen plena validez, y por lo tanto el comprador conserva su obligación de pagar el precio, a menos que se incurra en alguna de las situaciones enumeradas por esta disposición, y que se detallan a continuación.

El numeral 1 podría considerarse análogo a lo que se dispone respecto de la resolución ordinaria de los contratos regulada por los artículos 49 y 64, pues señala que solamente frente a un incumplimiento esencial¹⁴⁷ de alguna de las entregas, la otra parte podrá declarar resuelto este contrato en lo que respecta a esa entrega, limitando así la aplicación de este remedio sólo a incumplimientos calificados y no siendo procedente, por ende, cuando se susciten incumplimientos de poca monta por alguno de los contratantes.

Luego, el numeral 2 regula lo que pudiera considerarse como la resolución anticipada en los contratos pactados con entregas sucesivas. Su aplicación es un símil de lo dispuesto por el artículo 72, ya que dispone que, si una parte incumple cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de sus entregas, y, además, este incumplimiento da a su contraparte fundados motivos para pensar que se incurrirá en un incumplimiento esencial respecto de entregas futuras, la parte afectada podrá declarar resuelto el contrato a futuro, siempre que lo haga dentro de un

¹⁴⁷ Que tendrá que valorarse, de igual manera, de acuerdo a lo prescrito por el artículo 25.

plazo razonable. La diferencia es que no se requiere la expedición de un aviso previo por parte de quien ejerce la resolución anticipada al supuesto incumplidor, y, por lo mismo, no se le da la posibilidad a esta parte de otorgar seguridades suficientes de que cumplirá con sus obligaciones contractuales.

Finalmente, el último párrafo de este artículo 73 permite a la parte que haya declarado resuelto el contrato respecto de cualquier entrega a, además, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas, o de futuras entregas. La única condición para ejercer este derecho es que esta parte demuestre que tales entregas, en razón de su interdependencia unas con otras, no pudieren destinarse al uso previsto que se tuvo en mente al momento de la celebración del contrato pactado con entregas sucesivas. Por ende, probando la interdependencia de las obligaciones y la inconveniencia de seguir el contrato por no servir para las finalidades previstas, se podrá ejercer este derecho, sin que sea necesario acreditar que se trata de un incumplimiento esencial del contrato.¹⁴⁸

II.3.4) Exoneración de responsabilidad

Habiendo desentrañado el sistema de responsabilidad propuesto por la Convención, corresponde referirnos al último punto al respecto: la exoneración de responsabilidad.

Esta exoneración opera únicamente respecto de la procedencia de la indemnización de perjuicios, de acuerdo a lo prescrito en el párrafo 5 del artículo 79. La formulación de este artículo difiere de lo previsto en los distintos sistemas de Derecho interno, ya que prescinde de conceptos tales como fuerza mayor, caso fortuito, imposibilidad sobrevenida, etc. Como se señaló anteriormente, esto se debe a que la Convención implanta un sistema propio de responsabilidad fundado en el principio de la razonable controlabilidad del riesgo, el cual prescinde de cualquier valoración acerca de la intención concreta del contratante que incurre en incumplimiento.¹⁴⁹

Dicho esto, podemos señalar que la Convención exonera de responsabilidad al contratante que ha incumplido su obligación, si logra acreditar que ese incumplimiento tuvo como causa un

¹⁴⁸ Franklin Zarate Zarate y Jorge Andrés González Peñuela, *El incumplimiento esencial*, ob. cit., 51.

¹⁴⁹ Álvaro Vidal Olivares, *Atribución y exoneración de responsabilidad*, ob. cit., 57.

impedimento ajeno a su voluntad, y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta dicho impedimento al momento de celebrar el contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias. La exoneración surtirá efecto mientras dure dicho impedimento.¹⁵⁰ Por ejemplo, que ocurra un huracán y destruya la mercadería enviada es una causa ajena a la voluntad del contratante y, por ende, en principio podría exonerarse de la responsabilidad por daños y perjuicios. No obstante, si este envío se hace en septiembre, fecha en la cual la ocurrencia de un huracán es del todo previsible, no se podrá eximir de responsabilidad al vendedor, pues debiera haber tenido en cuenta ese impedimento al momento de celebrar el contrato de compraventa.

Otra forma de exoneración que contempla la CISG es aquella en que el incumplimiento de un contratante se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que se le haya encargado la ejecución del contrato. Para que opere, debe fundarse en lo prescrito en el párrafo precedente, o bien que al tercero encargado de la ejecución también se le exoneraría de responsabilidad en virtud de ese párrafo.

Finalmente, la parte incumplidora debe avisarle al otro contratante de la existencia del impedimento y de los efectos que produce sobre su capacidad para cumplir con sus obligaciones. Si esta notificación no llegara al destinatario dentro de un plazo razonable, después que el incumplidor tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, será responsable de todos los daños o perjuicios que se hubieran causado por la falta de comunicación.¹⁵¹

II.4) Paralelo con la legislación de Chile

Ya nos referimos en extenso al sistema de responsabilidad que prevé la Convención de Viena en caso de existir algún incumplimiento obligacional por uno de los contratantes. De ese trabajo, se pudo identificar notables diferencias en relación a lo que dispone nuestro ordenamiento civil¹⁵², al enfrentarse a las situaciones anteriormente propuestas.

¹⁵⁰ José Rivera, *Algunas notas del derecho de opción*, ob. cit., 738.

¹⁵¹ *Ibíd.*, 739.

¹⁵² Regulado por el Código Civil de Chile.

Por lo mismo es que, a continuación, se procede a examinar las diferencias que consideramos más importantes entre ambos sistemas, mediante un paralelo en el que se pueda advertir cuáles son los sistemas y las instituciones que el ordenamiento chileno pone a disposición del contratante perjudicado, cuando se produce un incumplimiento obligacional por su contraparte.

II.4.1) Sistema de responsabilidad

En el sistema regido por el Código Civil de Chile, se regula esta materia en el Título XII del Libro IV, bajo el nombre “Del efecto de las obligaciones”.

Al respecto, podemos señalar que la concepción de la responsabilidad contractual por parte del ordenamiento jurídico chileno ha ido en constante evolución gracias al trabajo doctrinario que han llevado adelante los académicos del Derecho.

Dicho esto, la perspectiva tradicional sobre el estatuto de responsabilidad contractual en el Derecho chileno no tiene en cuenta como fundamento la satisfacción del interés del acreedor, sino que, más bien, erige la responsabilidad como aquellos derechos que la Ley confiere al acreedor para obtener del deudor el cumplimiento exacto, íntegro y oportuno de la obligación, cuando este último no cumpla en todo o en parte, o esté en mora de cumplir. Además, esta postura considera que, frente al incumplimiento de la obligación, existiría una suerte de orden de prelación para el ejercicio de los derechos que se disponen, debiendo el acreedor ejercer, como derecho principal, el cumplimiento forzado o en especie, y como derechos subsidiarios la indemnización de perjuicios, la resolución por inejecución (si se trata de un contrato bilateral) y los derechos auxiliares que la Ley pone a disposición del acreedor¹⁵³, los que podrán ejercerse sólo cuando se torne absolutamente imposible ejercer el cumplimiento forzado. Esto fundado en la fuerza obligatoria de los contratos que emana del artículo 1545 del Código Civil.¹⁵⁴

No obstante, hoy en día han surgido posturas sustentadas por reconocidos juristas como Carlos Pizarro Wilson o Patricia López, que reinterpretan las normas relativas al sistema de

¹⁵³ Los derechos auxiliares del acreedor son aquellas acciones o medios concedidos por la ley al acreedor destinados a mantener la integridad del patrimonio del deudor. Se trata de las medidas conservativas, el derecho legal de retención, la acción oblicua o subrogatoria, la acción pauliana o revocatoria y el beneficio de separación de patrimonio.

¹⁵⁴ Artículo 1545: Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales. Chile, *Código Civil*, ob. cit.

responsabilidad contractual, acercando sus efectos a lo que prescribe la regulación moderna introducida al tráfico comercial internacional por la Convención de Viena.

Esta doctrina considera que el estatuto de responsabilidad debe reconsiderarse, y, en este sentido, no existiría un derecho principal preferente a los demás remedios contractuales, sino que, teniendo en consideración el interés que hubiera perseguido el acreedor al celebrar el contrato, la elección que a este respecto haga le pertenece por completo, toda vez que él es la víctima del incumplimiento, y por tanto el único sujeto que puede distinguir cuál o cuáles son los remedios que lo satisfacen.¹⁵⁵ La profesora Patricia López va aún más allá, y considera que se trata de un verdadero derecho de opción, que se radica en el patrimonio del acreedor una vez que, además de la lesión del derecho de crédito producida por el incumplimiento, se ha frustrado por completo el interés originario perseguido en el contrato. Frustrado este interés, el mismo cede lugar al interés de indemnidad, dentro del cual se encuadra este derecho de opción.¹⁵⁶

Por otra parte, podemos destacar otra diferencia notoria entre ambas legislaciones, en relación a la exigencia del elemento imputabilidad para ver configurada la responsabilidad del deudor frente a un incumplimiento. En efecto y como se indicó previamente, la Convención dispone de un sistema de responsabilidad objetivo en el que se prescinde de los conceptos de culpa o dolo para determinar la responsabilidad de los contratantes, siendo nociones ajenas a su articulado. Por el contrario, el Derecho Civil chileno requiere la concurrencia de culpa o dolo para que se configure la responsabilidad civil por incumplimiento contractual de alguno de los contratantes.

II.4.2) Incumplimiento esencial

En este punto, al igual que el anterior, existen diferentes posturas al respecto. Algunas acercan lo prescrito por nuestro ordenamiento jurídico a lo señalado por la Convención de Viena. Otras, lo alejan.

¹⁵⁵ Carlos Pizarro Wilson, “Hacia un sistema de remedios al incumplimiento contractual”, en *Estudios de Derecho Civil: Jornadas Nacionales de Derecho Civil 2005-2009, Tomo II* (Santiago: Legal Publishing Chile, 2011), 308-309.

¹⁵⁶ Patricia Verónica López Díaz, “El abuso del derecho de opción del acreedor y su importancia en la construcción de un sistema equilibrado de remedios por incumplimiento contractual”, *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 19 (2012): 17-20.

La doctrina más clásica – y minoritaria- considera que cualquier incumplimiento permite resolver un contrato. Para algunos de los autores que sustentan esta teoría, la razón radica en que la Ley no ha establecido expresamente la necesidad de este tipo de incumplimiento para hacer procedente la resolución del contrato.

Por el contrario, hoy en día la postura dominante en doctrina es que, para ejercer la acción resolutoria válidamente, se requiere la concurrencia de un incumplimiento calificado, esto fundándose en principios como la buena fe o el no abuso del Derecho. Eso sí, para estos autores los criterios para determinar este incumplimiento calificado no tienen que ver con las expectativas del acreedor afectado por el incumplimiento, sino más bien con otros criterios, como por ejemplo la distinción entre obligaciones principales y accesorias, o la clasificación de elementos del contrato propuesta en el artículo 1444 del Código Civil.¹⁵⁷

Los fallos más recientes, han hecho eco de estas posturas modernas del incumplimiento esencial, rechazando acciones resolutorias fundadas en incumplimientos de poca monta o que no constituyen incumplimiento esencial.

II.4.3) Cumplimiento forzado o específico

En cuanto al cumplimiento forzado, la diferencia más notoria que identificamos, tiene que ver con las modalidades que puede revestir este remedio. Como vimos, la Convención acepta expresamente la posibilidad que el vendedor cumpla con sus obligaciones mediante la reparación o la sustitución de las mercaderías.

Por el contrario, nuestro Código Civil no consagra de forma expresa la procedencia general de estas modalidades de cumplimiento. Al analizar su articulado, solamente se identifica una referencia a estas modalidades, en relación a un contrato en particular, que ni siquiera es respecto a obligaciones de dar. En efecto, el artículo 2002 relativo al contrato de obra establece que “Si el que encargó la obra alegare no haberse ejecutado debidamente, se nombrarán por las dos

¹⁵⁷ Artículo 1444: Se distinguen en cada contrato las cosas que son de su esencia, las que son de su naturaleza y las puramente accidentales. Son de la esencia de un contrato aquellas cosas sin las cuales o no produce efecto alguno, o degenera en otro contrato diferente; son de la naturaleza de un contrato las que no siendo esenciales en él, se entienden pertenecerle, sin necesidad de una cláusula especial; y son accidentales a un contrato aquellas que ni esencial ni naturalmente le pertenecen, y que se le agregan por medio de cláusulas especiales. Chile, *Código Civil*, ob. cit.

partes peritos que decidan. Siendo fundada la alegación del que encargó la obra, el artífice podrá ser obligado, a elección del que encargó la obra, a hacerla de nuevo o a la indemnización de perjuicios”.¹⁵⁸

Para encontrar un reconocimiento expreso a estas modalidades de cumplimiento específico, debemos acudir a normativa especial, como lo es la Ley 19.496 que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores. En ella, los artículos 19 y 20 expresamente reconocen la procedencia de la reparación y la sustitución cuando, en el contexto de un contrato de consumo, se entrega un bien defectuoso.¹⁵⁹

II.4.4) Resolución del contrato

Continuando con el desglose de las diferencias identificadas entre la normativa propuesta por la Convención y lo dispuesto por nuestro Código Civil, corresponde referirnos a la resolución del contrato.

En primer lugar, la normativa chilena difiere respecto de la forma en la cual opera la resolución por incumplimiento, pues, en este caso, se requiere de una sentencia judicial dictada por un juez, previo procedimiento en cuya virtud el contratante diligente solicita que se resuelva el contrato por no haber cumplido la contraparte alguna de las obligaciones emanadas de él. Todo lo contrario a lo que ocurre en los casos regidos por la CISG, donde el contratante que desea resolver el contrato por haber acaecido incumplimiento esencial, sólo debe enviar una comunicación a su contraparte, a través de medios apropiados y dentro de un plazo razonable, que va a depender de las circunstancias particulares de la transacción.

Luego, en segundo lugar, nuestro ordenamiento jurídico difiere en cuanto a los efectos que produce la resolución una vez que haya sido declarada por sentencia judicial. Se establece expresamente la retroactividad de la resolución, por lo que las partes tendrán que volver al estado anterior al momento de celebrar el contrato, no subsistiendo ninguna obligación entre las partes, salvo la eventual obligación de indemnizar daños o perjuicios, la que puede solicitarse en

¹⁵⁸ Chile, *Código Civil*, ob. cit.

¹⁵⁹ Recordar que, como se indicó anteriormente, la Convención de Viena no se aplica a los contratos regidos por la Ley del Consumidor, conforme a la exclusión contenida en el artículo 2 letra a).

conjunto con la resolución del contrato. Como ya vimos, la CISG permite que se mantengan vigentes otras obligaciones diferentes a la de indemnizar daños y perjuicios, como, por ejemplo, aquellas que fijan el marco de controversias o las relacionadas con la conservación de las mercaderías.

Por último, en relación a los eventuales efectos que pudieran producirse respecto de terceros, la normativa chilena llega a la regla general que no los afectará, siempre que se encuentren de buena fe en virtud de lo prescrito por el artículo 1490¹⁶⁰, que regula esta materia cuando se trata de bienes muebles.

En lo que respecta a la Convención, como se señaló anteriormente, la doctrina es conteste al considerar que la resolución declarada nunca produce efectos respecto de terceros. A modo de ejemplo, cuando al comprador no le es posible restituir las mercaderías recibidas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, perderá el derecho a invocar la resolución del contrato o a exigir la entrega de bienes sustitutos. No obstante, el artículo 82.2 letra c) permite al comprador resolver el contrato o exigir al vendedor la entrega de mercaderías en sustitución de las recibidas, cuando las hubiere vendido a terceros total o parcialmente.

II.4.5) Indemnización de perjuicios

Probablemente la materia en la que más diferencias se identifican entre lo prescrito por la Convención de Viena y el ordenamiento civil chileno, es la indemnización por daños y perjuicios.

Al respecto, la primera diferencia dice relación con uno de los requisitos que hacen procedente la indemnización. Para el Derecho nacional, la procedencia de la indemnización de perjuicios depende, entre otros requisitos, de la concurrencia de imputabilidad del deudor, ya sea debido a su culpa o dolo. Como repetidamente se señaló en lo previo, la culpa es una noción ajena a la Convención de Viena, toda vez que se establece un sistema de responsabilidad objetivo y de carácter estricto.

¹⁶⁰ Artículo 1490: Si el que debe una cosa mueble a plazo, o bajo condición suspensiva o resolutoria, la enajena, no habrá derecho de reivindicarla contra terceros poseedores de buena fe. Chile, *Código Civil*, ob. cit.

Ligado a lo anterior, está la previsibilidad de los daños o perjuicios que se tuvieron al momento de contratar. El artículo 1558 del Código Civil¹⁶¹ establece que el incumplidor estará obligado al pago de los daños que fueron previstos o que debieron preverse al momento de la celebración del contrato. Sólo será responsable de los perjuicios imprevistos, si el incumplimiento puede imputarse como doloso, o si existe culpa grave de su parte. Se establece una determinación o escala de la indemnización, conforme al grado de la culpa involucrada en el incumplimiento, o si hubo dolo. Por el contrario, la Convención establece que la previsibilidad es el límite de la cuantía total que, en definitiva, tendrá que ser pagada por el contratante que haya incurrido en el incumplimiento, por tanto, el incumplidor nunca será responsable por los daños o perjuicios imprevistos.

Otra característica importante que difiere entre ambas normativas, es la procedencia de la indemnización por daño moral. Si bien la postura antigua en doctrina y jurisprudencia chilena era que estos daños no eran indemnizables, toda vez que la norma que regula los perjuicios indemnizables no los contemplaba¹⁶², la posición contemporánea y conteste es que estos daños deben indemnizarse. El argumento principal para esta doctrina, radica en lo prescrito por los números 1 y 4 del artículo 19 de la Constitución Política de la República, los que, en resumen, garantizan a todas las personas la integridad física y psíquica, su intimidad, vida privada y honor. La Convención por su parte, niega la procedencia de este tipo de daño.

En relación al deber de mitigar los daños, no existe una alusión expresa por parte de nuestro Derecho Civil, en orden a imponer al acreedor la obligación de mitigar los daños una vez que se ha producido el incumplimiento, cosa que, como vimos, sí ocurre en la Convención a través de lo prescrito por el artículo 77.

No obstante, se ha generado últimamente en doctrina una corriente que ha tratado de justificar la procedencia de este deber en nuestro derecho. Fundándose en lógicas económicas, el principio de la buena fe, o la causalidad, se ha tratado de encuadrar esta carga sobre los hombros del

¹⁶¹ Artículo 1558: Si no se puede imputar dolo al deudor, sólo es responsable de los perjuicios que se previeron o pudieron preverse al tiempo del contrato; pero si hay dolo, es responsable de todos los perjuicios que fueron una consecuencia inmediata o directa de no haberse cumplido la obligación o de haberse demorado su cumplimiento. *Ibíd.*

¹⁶² Artículo 1556: La indemnización de perjuicios comprende el daño emergente y lucro cesante, ya provengan de no haberse cumplido la obligación, o de haberse cumplido imperfectamente, o de haberse retardado el cumplimiento. *Ibíd.*

acreedor afectado por el incumplimiento. Sin embargo, al día de hoy no existe sentencia alguna que haya declarado expresamente la procedencia del deber de mitigar el daño como un principio general de nuestro derecho.¹⁶³

Por último, la diferencia más dudosa es aquella que respecta a la procedencia de la indemnización de perjuicios como un remedio autónomo. Sabemos bien que la Convención dispone expresamente que la indemnización por daños y perjuicios no depende del ejercicio de otros remedios, y, a mayor abundamiento, no se pierde este derecho por ejercitar cualquier otro tipo de acción prevista en el texto de la CISG. En otras palabras, se puede ejercer conjuntamente con alguno de los otros remedios, o en forma autónoma.

Si nos abocamos al Derecho Civil chileno regulado por el Código Civil, y, tratándose específicamente de obligaciones de dar, como es el caso de aquellas que emanan de la compraventa, la doctrina tradicional considera que, en nuestro ordenamiento, la indemnización por daños y perjuicios es siempre un remedio que se ejerce conjuntamente con la resolución del contrato o con el cumplimiento específico, jamás de forma autónoma. En síntesis, se fundan en el tenor literal del artículo 1489, que establece la denominada condición resolutoria tácita que señala “En los contratos bilaterales va envuelta la condición resolutoria de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado. Pero en tal caso podrá el otro contratante pedir a su arbitrio o la resolución o el cumplimiento del contrato, con indemnización de perjuicios”.¹⁶⁴

Sin embargo, esta tesis ha ido cambiando en el último tiempo, pues ha surgido una posición moderna en doctrina y, más recientemente, en jurisprudencia (aunque sin ser dominante)¹⁶⁵, que considera a la indemnización por daños y perjuicios como un derecho principal, que por ende puede ejercerse de manera autónoma a los demás remedios. Para fundar esta postura, los

¹⁶³ Carlos Pizarro Wilson, “Contra el fatalismo del perjuicio. A propósito del deber de mitigar el daño”, *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, n° 41 (2013): 76.

¹⁶⁴ Chile, *Código Civil*, ob. cit.

¹⁶⁵ En concreto, la primera sentencia que para algunos académicos da curso a la indemnización de perjuicios como un remedio autónomo, es el fallo de fecha 12 de octubre de 2012 en causa Rol N° 3325-2012 pronunciada por la Corte Suprema, conocida como “Zorín con Cía. Siderúrgica Huachipato”, en la cual la Corte estimó que a partir del artículo 1591 inc°2° del Código Civil (“el pago total de la deuda comprende el de los intereses e indemnizaciones que se deben”), la indemnización debe comprenderse dentro del pago. Si bien no señala expresamente la procedencia autónoma de la indemnización de perjuicios, y circunscribe este remedio al cumplimiento forzado, sí se considera como un avance. Para profundizar, véase Hugo Cárdenas Villarroel, “Sobre la autonomía de la acción indemnizatoria. Reflexiones a propósito del caso ‘Zorín con Cía. Siderúrgica Huachipato 2012’”, *Revista de Derecho. Escuela de postgrado*, N° 5 (2014): 377-386.

argumentos son variados, y entre los principales se señalan, por ejemplo, que la regulación respecto de las obligaciones de hacer y no hacer sí permite el ejercicio de este remedio de manera autónoma, lo que daría cuenta del carácter general de su procedencia, y por lo mismo, análogamente, debiera hacerse aplicable a las obligaciones de dar.¹⁶⁶

II.4.6) Causales de exención de responsabilidad

El último punto en el que nos queremos detener, es respecto de las causales de exoneración de responsabilidad, en relación a la procedencia de la indemnización de perjuicios.

Para el Derecho Civil chileno, uno de los requisitos de procedencia de este remedio es la no concurrencia de una causal de exoneración de responsabilidad. Dentro de ellas, se contemplan la ausencia de culpa, el estado de necesidad, el hecho o culpa del acreedor, la fuerza mayor o caso fortuito y la Teoría de la imprevisión.

Por el contrario, en lo que respecta a la Convención de Viena, la causal de exoneración de responsabilidad es aquella contenida en el artículo 79, estudiada en el punto II.3.4 del presente trabajo.

¹⁶⁶ Para profundizar esta materia, véase Hugo Cárdenas Villarroel y Ricardo Reveco Urzúa, *Remedios Contractuales: Cláusulas, acciones y otros mecanismos de tutela del crédito* (Santiago: Legal Publishing Chile, 2018), 388-392.

CÁPITULO III: ANÁLISIS JURISPRUDENCIAL

Al analizar la jurisprudencia nacional relativa a aquellos fallos en los que se han resuelto procesos judiciales en base a lo prescrito por la Convención, se pueden detectar dos fases muy marcadas en cuanto a su aplicación por parte de los Tribunales chilenos.

En efecto, la primera etapa se puede situar hasta mediados de la década pasada, donde sólo se encontraba una cantidad limitada de sentencias en las cuales los Tribunales chilenos resolvían los conflictos jurídicos sometidos a su conocimiento, de acuerdo a la normativa de la Convención de Viena de Compraventa Internacional de Mercaderías.

No obstante, en el último tiempo esta tendencia ha ido cambiando, pues, tanto las partes en sus alegaciones, como los jueces en sus fallos, se han ido decantando por invocar la regulación contenida en la CISG¹⁶⁷. De esta manera, en esta segunda etapa- y, al día de hoy- se puede encontrar un catálogo importante de jurisprudencia asociada a la aplicación de la Convención.

En razón de lo expuesto, a continuación se analizan, primeramente, algunas consideraciones generales que se tuvieron por parte de los Tribunales nacionales en los fallos más importantes de la primera mitad de la década pasada, y luego, en un segundo término, se revisan en detalle algunas de las sentencias más recientes en las que se ha aplicado la Convención de Viena, específicamente en relación a los remedios contractuales que dispone la Convención y cómo se ha interpretado su aplicación por parte de la jurisdicción nacional, con el objeto de poder identificar si los criterios han variado con el correr de los años, o, por el contrario, se han mantenido incólumes.¹⁶⁸

¹⁶⁷ Francisco Grob Duhalde, “El ámbito de aplicación de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y su integración con el Derecho Internacional Privado Chileno”, *Revista Chilena de Derecho Privado*, N°27 (2016): 46.

¹⁶⁸ Para la recopilación y selección de los fallos estudiados a lo largo de este Capítulo, se buscaron aquellos en los que se trataron problemas relativos a la resolución del contrato, al cumplimiento forzado de las obligaciones que de él emanan, a la exoneración de responsabilidad y a la indemnización de perjuicios.

III.1) Jurisprudencia hasta el año 2014¹⁶⁹

Como una idea previa, podemos señalar que la importancia del análisis de estos fallos radica en el hecho que, en ellos, se sentaron los primeros cimientos que marcarían las líneas jurisprudenciales imperantes al día de hoy en cuanto a los problemas asociados a la compraventa internacional de mercaderías en nuestro país, y, de esta forma, permiten entender la constante evolución que se ha experimentado en esta materia.

III.1.1) “Plaza Oviedo Jorge Alejandro con Sociedad Agrícola Sacor Limitada” (2008)

Quizás uno de los fallos que mayor repercusión causó en esta primera etapa evidenciada por la jurisprudencia nacional, en relación a la aplicación de la CISG, es aquel pronunciado por la Corte Suprema en el año 2008, en la causa caratulada “Plaza Oviedo Jorge Alejandro con Sociedad Agrícola Sacor Limitada”, que constituye, además, el primer fallo dictado por Tribunales chilenos en relación con la posible aplicación de la Convención.¹⁷⁰

Esta causa se inició con la demanda presentada ante el 1° Juzgado Civil de Punta Arenas, por parte de la empresa establecida en Argentina “Industrias Magromer Cueros y Pielés S.A.”, en contra de la empresa “Sociedad Agrícola Sacor Limitada”, con establecimiento en Chile. En ella, el actor solicitó al Tribunal, como pretensión principal, que se condenara a la demandada al pago de una indemnización de perjuicios. Esto, ya que la sociedad establecida en Chile habría incurrido en un incumplimiento parcial de sus obligaciones, toda vez que las partes celebraron un contrato de compraventa de 150.000 unidades de cuero, y, al momento de llegar el plazo acordado para la entrega, la parte vendedora habría entregado solamente 89.000 de los cueros comprometidos.

Por su parte, la demandada contestó la demanda solicitando su rechazo, fundando su pretensión- entre otros argumentos- en el hecho que, a su juicio, la indemnización de perjuicios no procedía

¹⁶⁹ Los casos del presente apartado fueron tratados por el profesor Francisco Grob Duhalde en su trabajo titulado “El ámbito de aplicación de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y su integración con el Derecho Internacional Privado Chileno” del año 2016.

¹⁷⁰ Jorge Oviedo Albán, “Exclusión tácita de la ley aplicable e indemnización de perjuicios por incumplimiento de un contrato de compraventa internacional (A propósito de reciente jurisprudencia chilena)”, *International Law: Revista Colombiana De Derecho Internacional*, N°14 (2009): 194-195.

de forma autónoma, y, por lo mismo, debió haberse solicitado previamente la declaración de resolución del contrato celebrado entre las partes, o bien su cumplimiento forzado, esto en concordancia con lo dispuesto por nuestra legislación en el artículo 1489 del Código Civil.¹⁷¹

El fallo de primera instancia, rechazó la demanda en todas sus partes ya que, al igual que el demandado, consideró que la indemnización de perjuicios no podía interponerse de forma autónoma, en conformidad con lo establecido por el artículo 1489 ya enunciado.

Posterior a esto, el demandante apeló la decisión del Tribunal, alegando que la normativa de la CISG¹⁷² sí permitía el ejercicio de la acción indemnizatoria como un remedio principal, no dependiente de la resolución o el cumplimiento forzado, y que, pese a no haberse invocado en sus alegaciones en primera instancia, era la Ley aplicable al caso, toda vez que ambas partes estaban establecidas en Estados Contratantes de la Convención (Chile y Argentina). Además, agregó que “este Tratado, con rango de Ley Nacional, rige con preeminencia a las normas del Código Civil por tratarse de una materia específica [sic] y por ser evidentemente posterior”.¹⁷³

Aquí empieza lo llamativo del caso, pues, el Tribunal de Alzada, desestimó el recurso de apelación, confirmando el fallo de primera instancia, motivado por un dudoso razonamiento, plasmado en el considerando Noveno del fallo, que señalaba lo siguiente:

Que respecto a la aplicación de la Convención de Viena de 1980, sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, hay que tener presente que de conformidad con su artículo 6: ‘Las partes podrán excluir la aplicación de la presente convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos’; y al no haberse basado la demanda y la réplica en las disposiciones legales de esta Convención, debe entenderse tácitamente que se renunció a dicho estatuto, rigiéndose, en consecuencia, por las disposiciones del Código Civil y del Código de Comercio que invocara.¹⁷⁴

Como se ve, la Corte de Apelaciones de Punta Arenas consideró que el juez de primera instancia, al aplicar la normativa interna para la resolución del conflicto, había estado en lo correcto,

¹⁷¹ *Ibíd.*, 195-196.

¹⁷² En específico, el artículo 45 de la misma.

¹⁷³ Corte de Apelaciones de Punta Arenas, causa Rol N° 173-2006, “Plaza Oviedo Jorge Alejandro/ Sociedad Agrícola Sacor Limitada”, 2007.

¹⁷⁴ *Ibíd.*

desoyendo las alegaciones del recurrente al respecto. No obstante, del citado considerando, resulta llamativo el fundamento que emplea, toda vez que reconoce una suerte de “exclusión tácita” de la Convención, por el sólo hecho de no haber sido invocada por las partes en sus alegaciones.

Más grave aún nos parece el fallo dictado por la Corte Suprema, que se pronunció acerca del recurso de casación presentado por la parte demandante en contra de la resolución dictada en segunda instancia.

En él, el recurrente estimaba que, al haber invocado esta normativa en segunda instancia, se tuvo que tener como base para la correcta resolución del conflicto, puesto que, en sus palabras, no podía entenderse que se había renunciado a la aplicación de esta normativa “por cuanto no ha existido ninguna manifestación de voluntad que permita sostener que de manera inequívoca se renunció a las normas de la Convención, como exige la norma invocada en el fallo”.¹⁷⁵

El máximo Tribunal de nuestro país desestimó dichas alegaciones, rechazando el recurso de casación, y dando pie nuevamente a esta teoría- errada a nuestro parecer- de la renuncia tácita a la aplicación de la CISG por no haber sido invocada en las alegaciones de las partes, como se puede apreciar en el considerando Octavo de este fallo:

Si bien, como se expresa en el recurso, los tribunales son libres para aplicar al caso de que se trata el derecho que estimen pertinente - facultad expresada en aforismo iura novit curia-, lo cierto es que el mismo derecho, que se supone los magistrados conocen, es el que, como se vio, permite excluir la aplicación de las normas de la Convención a un litigio al que, en principio, resultaban aplicables, cuando ha habido una manifestación de voluntad en tal sentido.

Es por lo anterior que, como acertadamente establecen los jueces de la instancia, la invocación de las normas de derecho interno no pudo sino importar la renuncia -tácita o implícita, pero de todas formas con idéntico valor que la expresa o explícita- a regirse por las disposiciones de la Convención de Viena, a que se refiere el citado artículo 6°

¹⁷⁵ Corte Suprema, causa Rol N° 1782-2007, “Plaza Oviedo Jorge Alejandro/Sociedad Agrícola Sacor Limitada”, 2008.

*de este pacto, de manera tal que tampoco se incurre en las infracciones de ley denunciadas en este segundo capítulo del recurso.*¹⁷⁶

Al respecto, y en concordancia con lo señalado por el profesor Jorge Oviedo Albán, nos parece del todo cuestionable esta decisión, puesto que, si bien es correcto que el demandante no invocó en sus escritos de demanda y réplica la normativa de la CISG, esto no puede traducirse, per se, en una renuncia a su aplicación. La doctrina es conteste en el hecho que al verificarse los factores de aplicación de la Convención¹⁷⁷, los contratos que caen dentro de su esfera quedan regidos por ella, sin que sea necesario que las partes la invoquen expresamente, excluyendo así cualquier normativa nacional o de Derecho Internacional que pudiera resultar aplicable.¹⁷⁸

A mayor abundamiento, si nos referimos en específico al artículo 6 de la Convención, utilizado por los jueces para fundamentar sus fallos, podemos darnos cuenta que, en su virtud, se establece la autonomía de la voluntad como un principio inspirador de su texto. Para la doctrina, este principio se traduce en que la CISG reconoce el poder de autorregulación de las partes, y en este sentido, son libres de excluir su texto como Ley aplicable al contrato que celebren. Tal exclusión puede ser expresa o tácita. Según la primera, mediante una cláusula específica incorporada al contrato, las partes declaran que no quedará regido por la normativa de la Convención. De acuerdo a la segunda, sin decir expresamente que se excluye la aplicación de la Convención, se entiende inequívocamente que la han excluido, toda vez que invocan otra normativa específica que rijan materialmente los mismos temas que la Convención. Pues bien, al analizar ambas posibilidades, podemos entender que, para que concurran, se requiere de un consenso claro entre las partes, y aún más, tratándose de la exclusión tácita, tendrá que ser real, consciente, y provenir del mutuo acuerdo de los contratantes.¹⁷⁹

En síntesis, el razonamiento que tuvieron tanto la Corte de Apelaciones de Punta Arenas, como la Corte Suprema parece, al menos, curioso, pues considerar que los Tribunales superiores de Justicia no contaban con los conocimientos necesarios para interpretar correctamente los alcances de la CISG y su aplicación, no parece ser una explicación del todo válida, más teniendo

¹⁷⁶ *Ibíd.*

¹⁷⁷ Estudiados en extenso en el apartado I.3.1 del presente trabajo.

¹⁷⁸ Oviedo Albán, *Exclusión tácita*, ob. cit., 200.

¹⁷⁹ *Ibíd.*, 201-202.

en cuenta que la Convención era Ley de la República desde hace una buena cantidad años antes que se dictaren los fallos.

Sumado a lo anterior, hay que precisar que, pese a no existir a la fecha de dictación de estos fallos antecedentes directos de aplicación de la CISG por parte de nuestros Tribunales, sí existía abundante jurisprudencia comparada que pudo servir de base para la argumentación y correcta decisión del conflicto jurídico que se sometió al conocimiento de estos Tribunales.

III.1.2) “Pescados Videla S.A. con Pesquera Isla del Rey S.A” (2013)

El segundo fallo que llama nuestra atención es “Pescados Videla S.A. con Pesquera Isla del Rey S.A.”, pronunciado por la Corte de Apelaciones de Valdivia el 7 de mayo del año 2013.

En él, la Corte se pronuncia acerca del recurso de apelación interpuesto para impugnar la sentencia de primera instancia dictada por el 1º Juzgado de Letras de Puerto Montt, que rechazó la demanda civil de resolución de contrato e indemnización de perjuicios deducida por la sociedad establecida en España “Pescados Videla S.A.”, en contra de la empresa chilena “Pesquera Isla del Rey S.A.”.

En resumen, la acción buscaba declarar resuelto el contrato de compraventa de mejillones chilenos celebrado con la demandada, por haberse incurrido, en opinión del actor, en un incumplimiento esencial por parte de la parte vendedora, toda vez que se habría obligado a enviar mediante modalidad FOB¹⁸⁰ dos cargamentos, de un total de 40.000 kilogramos de mejillones, quedando establecida como una cláusula esencial y conocida por ambas partes, que la mercadería sería reexpedida a otra empresa española. No obstante, al llegar el producto a este comprador final, una parte de él- 4620 kilos- fue decomisada y destruida por la autoridad sanitaria española al no ser apta para consumo humano. Sumado a lo anterior, el restante de las mercaderías- 35.380 kilos- tuvieron que ser reprocesados por el comprador mediante una nueva cocción, lo que produjo una merma superior al 47%. Como consecuencia, finalmente, las mercaderías fueron rechazadas por el comprador final y “Pescados Videla S.A.” tuvo que indemnizar a su cliente por los perjuicios generados. Por su parte, la demandada habría ofrecido

¹⁸⁰ Para entender esta modalidad, remitirse a nota 63 del presente trabajo.

al actor un cumplimiento substitutivo por las mercaderías defectuosas, obligación que tampoco cumplió en tiempo y forma.

Si bien en este caso la Convención de Viena era completamente aplicable en virtud de lo prescrito por su artículo 1.1.a, el Tribunal de primera instancia desoyó sus normas y, pese a que, en su considerando Decimosegundo dispuso que “Luego de su análisis, en especial el artículo 1 letra a), y además, que la compraventa suscrita no se encuentra dentro de las hipótesis del artículo 2 de la citada Convención, ella es procedente aplicarla al caso sublite”¹⁸¹, en definitiva, decidió resolver el asunto en base a nuestro Derecho interno, rechazando la acción impetrada por “Pescados Videla S.A.” en todas sus partes, siendo uno de los mayores argumentos el expuesto en el considerando Decimosexto, formulado en los siguientes términos:

*Que por lo anterior al no probar el actor que [...] era una obligación esencial por parte del vendedor que esta [sic] tuvieran una calidad especial, lo que al tenor del artículo 1444 del Código Civil ya citado, consiste en una cláusula accidental que las partes deben elevar por el principio de la autonomía de la voluntad a una cláusula esencial.*¹⁸²

No obstante, la Corte de Apelaciones de Valdivia, acertadamente, corrigió esta errónea aplicación de la CISG por parte del Tribunal de primera instancia, y en un fallo unánime, su segunda sala revocó dicha sentencia, condenando al demandado a pagar al actor la suma de 10.000 dólares a título de indemnización por incumplimiento del contrato.

Dentro de los razonamientos más interesantes que esgrime la Corte como fundamento de su fallo, encontramos, en primer lugar, lo dispuesto en el considerando Quinto, que enuncia los principios de internacionalidad y uniformidad en su aplicación e interpretación de sus normas. En este sentido, apropiadamente señala que:

La promoción de la uniformidad en su aplicación, que se logra gracias a una interpretación autónoma de la Convención sin remitirse a lo que tradicionalmente pueda estimarse en una legislación nacional, tiende no solo a que la misma sea

¹⁸¹ 1° Juzgado Civil de Valdivia, causa Rol N° C-294-2008, “Pescados Videla S.A./ Pesquera Isla del Rey S.A.”, 2012.

¹⁸² *Ibíd.*

*efectivamente aplicada por los Estados signatarios sino que sea interpretada de la misma manera por todos ellos.*¹⁸³

Por otra parte, en lo que respecta al sistema de responsabilidad establecido por la Convención y, en específico, al incumplimiento esencial de las obligaciones en la compraventa internacional de mercaderías, el fallo en comento aclara cuáles son los criterios a tener en cuenta para que, en la práctica, se pueda dar por establecido que ha ocurrido un incumplimiento de este tipo.

Al respecto, y en concordancia con lo dicho previamente en este trabajo, los considerando Decimoquinto y Decimosexto resultan decidores en relación a esta materia. El primero de ellos señala que:

*El sistema de responsabilidad por daños de la Convención de Viena en análisis descansa en una especial construcción de la noción de obligación contractual, distinta a la existente en aquellos ordenamientos jurídicos internos de los Estados partes. La obligación consecuyente del contrato es concebida como una garantía de satisfacción del interés contractual del acreedor. El deudor se obliga más allá de sus deberes específicos con miras a obtener un resultado, que es la satisfacción del interés del acreedor.*¹⁸⁴

Finalmente, concluye el razonamiento el considerando Decimosexto en los siguientes términos:

*Que, en todo contrato de compraventa internacional regulado por la Convención de Viena en comento está presente la idea que cada parte garantiza a su acreedor la satisfacción de su interés contractual, obligándose a toda actividad que razonablemente pueda esperarse de ella.*¹⁸⁵

III.1.3) “Industrie Chimiche Forestali con Comercial Maitencillo” (2014)

Continuando con la lista de fallos que se analizan de esta primera etapa, corresponde referirnos al pronunciado en el año 2014 por la Corte de Apelaciones de Santiago, en la causa caratulada “Industrie Chimiche Forestali con Comercial Maitencillo”. En él, la Corte se refiere a uno de

¹⁸³ Corte de Apelaciones de Valdivia, causa Rol N° 239-2012, “Pescados Videla S.A./ Pesquera Isla del Rey S.A.”, 2013.

¹⁸⁴ *Ibíd.*

¹⁸⁵ *Ibíd.*

los temas que más dudas ha creado en la doctrina nacional, respecto a la aplicación de la Convención, a saber, la reserva efectuada por Chile al momento de promulgarla mediante el Decreto N° 544.

El proceso en cuestión se inicia mediante la interposición de una demanda de cumplimiento forzado de contrato e indemnización de perjuicios por parte de la sociedad establecida en Italia “Industrie Chimiche Forestali SpA”, en contra de la sociedad “Comercial Maitencilla Ltda.”, con establecimiento en nuestro país.

De acuerdo a los hechos señalados por el actor en su demanda, habría existido una relación comercial con el demandado desde el año 2006, la que consistía en la venta de calzados y material textil. No obstante, a partir del año 2007, la sociedad demandada habría dejado de cumplir con sus obligaciones de pago, adeudando a la fecha de presentación de la demanda la suma de \$98.199.741, equivalentes a 10 facturas impagas. Para fundamentar su pretensión, invocó las normas de la CISG, relativas a los remedios ejercitables por parte del vendedor, en caso de un incumplimiento de su contraparte.

Si bien la contestación se evacuó en rebeldía del demandado, y, a su vez, se tuvo por confeso al representante legal de la parte compradora de todas las posiciones formuladas en términos afirmativos en la respectiva prueba confesional debido a su incomparecencia, la demanda fue rechazada en todas sus partes, ya que, a ojos del Tribunal, no se pudo dar por establecida la existencia de la relación contractual entre las partes, teniendo especialmente en cuenta lo dispuesto por los artículos 1708¹⁸⁶ y 1709¹⁸⁷ del Código Civil. Una vez más, no se estaba aplicando lo dispuesto por la Convención y, pareciera que, aunque no se refería específicamente a aquello, el Tribunal interpretó la reserva que Chile hizo de la Convención, en el sentido que se requería que el contrato conste por escrito para que generara efectos jurídicos.

Lo interesante de este caso viene dado a raíz de lo señalado por la Corte al pronunciarse acerca del recurso de apelación interpuesto por la parte demandante, pues en su virtud, establece la

¹⁸⁶ Artículo 1708: No se admitirá prueba de testigos respecto de una obligación que haya debido consignarse por escrito. Chile, *Código Civil*, ob. cit.

¹⁸⁷ Artículo 1709: Deberán constar por escrito los actos o contratos que contienen la entrega o promesa de una cosa que valga más de dos unidades tributarias. *Ibíd.*

forma en que debe interpretarse la reserva efectuada por nuestro país al momento de suscribir la Convención, en lo que respecta a lo dispuesto por los artículos 11, 12 y 96 de la CISG.

En concreto, el fallo en cuestión revoca la sentencia definitiva apelada, acogiendo la demanda en todas sus partes y condenando al demandado al pago de los \$98.199.741 solicitados por el actor en su libelo. Dentro de sus fundamentos y en función a lo expuesto, resulta menester destacar lo dispuesto por la Corte en el considerando Sexto:

Que si el Estado de Chile efectuó al amparo del artículo 96 de la Convención de Viena, la declaración de que la oferta, aceptación o cualquier otra manifestación de voluntad se hagan por un procedimiento escrito ha de interpretarse la reserva en el sentido de que la prueba del contrato de compraventa debe sujetarse a la legislación doméstica, es decir, se han de respetar los límites probatorios según la naturaleza de pacto -civil o comercial- lo que lleva a descartar la exigencia de escrituración como requisitos de validez del contrato.

En el caso de autos resulta evidente que se trata de actos de comercio, respecto de los cuales no rigen los artículos 1708 y 1709 del Código Civil, de suerte que la convención puede ser acreditada por cualquier medio probatorio sin necesidad de constar por escrito.¹⁸⁸

De esta manera, podemos darnos cuenta cómo, acertadamente, la Corte clarifica cuál es el real alcance de la reserva efectuada, descartando derechamente que se traduzca en la necesidad de escrituración para que adquieran validez los contratos de compraventa internacional de mercaderías, a ojos de la Convención, cuando se susciten discrepancias a resolver y alguna de las partes tenga su establecimiento en Chile. Por lo mismo, el Tribunal considera que, con la prueba que se aportó por el actor (confesional del representante legal de la demandada), es suficiente para dar por acreditado el contrato de compraventa internacional existente entre las partes, y por lo mismo, acoger en definitiva lo pedido por el demandante.

¹⁸⁸ Corte de Apelaciones de Santiago, causa Rol N° 882-2014, “Industrie Chimiche Forestali SpA/ Comercial Maitencillo Limitada”, 2014.

III.1.4) “International Hides Vertriebs Gmbh con Crecelan Limitada” (2014)

En concordancia con la sentencia estudiada en el apartado previo, otro fallo que se refiere a la misma materia- y en el mismo sentido- es el pronunciado en el año 2014 por la Corte Suprema en la solicitud de exequátur caratulada “International Hides Vertriebs Gmbh con Crecelan Limitada”. Mediante dicha solicitud, se buscaba cumplir en Chile la sentencia pronunciada por un Tribunal alemán que decidió la resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías celebrado entre International Hides y la sociedad chilena Crecelan Limitada. Además, la sentencia extranjera condenaba a la sociedad establecida en Chile, a pagar la suma total de 25.288 dólares a la empresa con establecimiento en Alemania.

En la causa radicada en la Corte Suprema, el Fiscal Judicial era de la opinión de no conceder el exequátur por cuanto, en su criterio, Chile al suscribir la Convención efectuó la reserva del artículo 12 en relación al 96, y, por ende, al haberse celebrado el contrato verbalmente, no correspondía su aplicación en nuestro país.

La Corte no tuvo en cuenta esta opinión y concedió el exequátur, teniendo como motivación- entre otros fundamentos- lo señalado en el considerando Décimo, que se reproduce a continuación:

En primer término, como puede percibirse, nuestra reserva se refiere, fundamentalmente, a aquellas normas de la Convención atinentes a los principios de consensualismo y libertad de forma en la celebración (o formación) del contrato, su modificación o extinción por mutuo acuerdo, que ciertamente inspiran ese cuerpo normativo. En otros términos, la reserva está dirigida a protegernos del consensualismo en la compraventa de mercaderías, que viene establecido en la Convención.

Pero acontece que en nuestro ordenamiento jurídico el consensualismo en esta precisa materia está ampliamente establecido; en la celebración, modificación y extinción del contrato.

En efecto, tratándose de la compraventa civil, conforme al artículo 1801 del Código Civil, claramente la regla general es, precisamente, el consensualismo: hay compraventa desde que las partes están de acuerdo en la cosa y en el precio. El precepto añade varias excepciones entre las cuales no está la compraventa a que se refiere esta

*gestión (cabezas de liebres) ni en general la regulada por la Convención de Viena. Y tratándose de la compraventa mercantil la conclusión se mantiene porque la citada regla no está alterada en el Código de Comercio.*¹⁸⁹

Como se puede apreciar, el máximo Tribunal hizo una acertada interpretación de la reserva efectuada por nuestro país al ratificar el texto de la CISG, y, de esta manera, permite dar por cerrada la discusión acerca de sus verdaderos alcances, para así tenerlo en cuenta a la hora de invocar esta normativa frente a nuestros Tribunales cuando la Convención sea aplicable.

III.2) Jurisprudencia reciente

Como se señaló previamente, fue a partir de la segunda mitad de la década pasada que se empezó a emplear masivamente la normativa de la CISG como fundamento de las pretensiones de las partes, y como marco jurídico para que los jueces resolvieran los conflictos jurídicos sometidos a su conocimiento, en todos aquellos casos en que resultaba aplicable la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. A continuación, se analizan algunos de los fallos más recientes.

III.2.1) “Medtronic USA Inc. con Medimplant y Compañía Limitada” (2015)

El presente fallo fue seleccionado para su análisis, toda vez que nos permite comparar lo resuelto por el 24° Juzgado Civil de Santiago, con lo expuesto en el caso “Plaza Oviedo Jorge Alejandro con Sociedad Agrícola Sacor Limitada”, estudiado en el apartado III.1.4 del presente trabajo.

En esta sentencia, la Convención fue aplicada por el Tribunal, pese a que no se invocó por las partes, superando esta teoría- errada a nuestro parecer- de la posible exclusión tácita de la aplicación de la CISG.

Dicho esto, el proceso inició con la presentación de una demanda de cobro de pesos por parte de la sociedad constituida y establecida en los Estados Unidos de América, “Medtronic USA Inc.”, en contra de la sociedad “Medimplant y Compañía Limitada”, con establecimiento en

¹⁸⁹ Corte Suprema, causa Rol N° 32.479-2014, “*International Hides Vertriebs GmbH/ Crecelan Limitada*”, 2015.

nuestro país. A modo meramente enunciativo, pues, nada influye en lo que se busca demostrar al analizar el presente fallo, el sentenciador, en definitiva, acogió la demanda en todas sus partes.

A continuación, se expone sin entrar en mayores detalles, lo señalado por las partes en sus alegaciones ante el Tribunal.

En su presentación, la demandante solicitó al Tribunal que condenara a la empresa demandada al pago de 1.024.275,52 dólares, correspondientes a 54 facturas adeudadas por la sociedad chilena, toda vez que entre ambas existía una relación comercial, en virtud de la cual celebraron un contrato de distribución de mercaderías¹⁹⁰- en específico, de insumos de tecnología médica- y en cuya virtud envió periódicamente insumos a la demandada, sin que ésta cumpliera con las obligaciones correlativas de pago.

El demandado, por su parte, objetó en primer lugar el mérito ejecutivo de las facturas señaladas por la demandante, por ser emitidas en Estados Unidos y no en nuestro país. Luego, señaló que no se referiría a la supuesta deuda que tendría con la demandante, ya que, de acuerdo al contrato suscrito por las partes, cualquier controversia suscitada entre las partes sería resuelta mediante arbitraje a realizarse en la ciudad de Minneapolis, Minnesota, Estados Unidos de América. Por último, como consecuencia de lo expuesto, señaló que el Tribunal nacional carecería de jurisdicción para resolver el asunto que se puso bajo su conocimiento.

Cabe destacar que, como se señaló previamente, en sus escritos correspondientes, ambas partes fundaron sus alegaciones en el Derecho doméstico y no en la normativa dispuesta por la Convención.

Como se dijo, más allá del fondo de los hechos del presente caso, lo interesante viene dado por el hecho que el sentenciador recurre a las normas de la Convención para decidir acerca del asunto controvertido. Esto queda plasmado en el considerando Cuadragésimo, que dispone:

Por su parte, cabe recordar la existencia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que si bien no fue

¹⁹⁰ Si bien parte de la doctrina considera que la Convención de Viena no descarta la aplicación de su normativa a los contratos de distribución de mercaderías en virtud de su artículo 3, hoy en día la posición dominante al respecto es que este tipo de contratos no quedan comprendidos dentro del ámbito de aplicación de la CISG. Grob Duhalde, *Ámbito de aplicación*, ob. cit., 60.

No obstante, esto no resulta del todo relevante para efectos de poder analizar lo relativo a la posible exclusión tácita de la Convención, por no haber sido invocada por las partes en sus alegaciones.

citada por ninguna de las partes, regula las compraventas internacionales, como la de autos [...].

Lo anterior se trae a colación, puesto que tanto las normas chilenas, relativas al contrato de compraventa, como las antes citadas, aplicables a las compraventas internacionales (convenio suscrito por Chile y por ende, totalmente aplicable) establecen que la obligación correlativa del comprador, de pagar el precio, surge, indefectiblemente, una vez recibida la cosa comprada. Y como en autos ha quedado establecido que los bienes encargados por la demandada al actor fueron enviados desde Norteamérica a Chile, desaduanados y recibidos por Medimplant, entonces la obligación de pagar el precio por dichos bienes también se ha de tener como establecida.¹⁹¹

Así, como bien indicó el primer párrafo citado, el Tribunal decidió aplicar al caso la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, pese a que en ninguna alegación de las partes fue invocada. Esto demuestra la evolución que experimentó nuestra jurisprudencia en relación a la aplicación de esta normativa, si es que la comparamos con la primera etapa, estudiada en el apartado anterior del presente trabajo.

III.2.2) “Pescados Videla S.A. con Pesquera Villa Alegre S.A.” (2019)

En el análisis del presente caso, nos detendremos únicamente en las consideraciones que tuvo el 3° Juzgado de Letras de Coquimbo en su fallo, relativas a la falta de conformidad y la respectiva comunicación necesaria, para efectos de acreditar el incumplimiento, toda vez que en el caso que se presenta en el punto III.2.3, se hará un completo análisis de lo resuelto por nuestros Tribunales respecto al sistema de responsabilidad, la resolución del contrato y la indemnización de perjuicios en la Convención de Viena.

Dicho esto, la causa se inició con la demanda impetrada por la sociedad “Pescados Videla S.A.”, establecida en la ciudad de Barcelona, España, en contra de la empresa “Pesquera Villa Alegre S.A.”, con establecimiento en nuestro país. En su libelo, la actora solicitó al Tribunal declarar

¹⁹¹ 24° Juzgado Civil de Santiago, causa Rol N° C-9248-2013, “Medtronic USA Inc./ Medimplant y Compañía Limitada”, 2015.

la resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías celebrado con la demandada, y condenarla al pago de una indemnización de perjuicios por los antecedentes que, someramente, se exponen a continuación.

Refiere la sociedad española que celebró un contrato de compraventa con la demandada por una partida de 200.000 kilogramos de mejillón chileno cocido congelado calidad IQF, por un precio unitario de 1,90 dólares por kilogramo, todo bajo la modalidad de muestras, las que fueron entregadas por la demandada mediante distintas fotografías y videos que daban cuenta de la supuesta calidad del producto. La demandada habría indicado que el producto se encontraba “sin deshidrataciones perceptibles, y en condiciones óptimas para el consumo humano”.¹⁹²

Señala la demandante que, al momento de confirmarse el envío del primer embarque de mercaderías, la demandada le habría ofrecido, en un primer momento, seis nuevos contenedores del mismo producto, los que fueron aceptados por su parte, y luego, dos más, los que también fueron aceptados. Respecto de su obligación de pago, señala que, en virtud de la confianza que tenía en la demandada producto de negocios anteriores, pagó anticipadamente el 95% del producto acordado, quedando pendiente el pago de lo restante, contra entrega de las mercaderías y su correspondiente comprobación de la calidad del producto.

No obstante, al llegar el primer contenedor a la ciudad de Barcelona, pudo comprobar que el producto enviado no correspondía con el prometido, ya que era de una calidad muy inferior a la inicialmente pactada. Por consiguiente, señala que efectuó la respectiva comunicación de falta de conformidad y, además, dio la orden de no enviar el resto de los contenedores, lo que, en definitiva, no ocurrió.

Por último, señala que, frente a tal situación, la demandada asumió su responsabilidad, señalando que soportaría los gastos y costos de la operación para que las mercaderías pudieran ser vendidas a otros clientes, lo que efectivamente se logró posteriormente.

En definitiva, señala que de todo lo expuesto queda demostrado que la demandada incurrió en un incumplimiento esencial de sus obligaciones, lo que le otorga el derecho a solicitar la

¹⁹² 3° Juzgado de Letras de Coquimbo, causa Rol N° C-2399-2018, “*Pescados Videla S.A./ Pesquera Villa Alegre S.A.*”, 2019.

declaración de resolución del contrato de compraventas y solicitar, por concepto de indemnización de perjuicios los siguientes montos:

- 54.565,23 euros por concepto de daño emergente, correspondiente a los gastos de transporte y servicios de frigoríficos para mantener los contenedores en condiciones de ser vendidos a otros clientes.
- 46.312,37 euros por concepto de lucro cesante.
- 100.877,60 a modo de restitución del dinero previamente transferido a la demandada, como anticipo del pago del precio total de las mercaderías.

Por su parte, la demandada se mantuvo inactiva y, por consiguiente, se contestó la demanda en su rebeldía.

Adelantándonos un poco, el Tribunal acogió la demanda, declarando resuelto el contrato de compraventa celebrado entre las partes, y condenando a la demandada sólo al pago de lo solicitado como daño emergente. En cuanto al lucro cesante solicitado por la demandante, el Tribunal desestimó su indemnización, toda vez que la prueba aportada no fue suficiente para tenerlo por acreditado y determinado.

Dentro de las consideraciones que tuvo para llegar a su convicción, nos gustaría destacar lo dispuesto en el considerando Decimoséptimo del fallo, en relación al deber de conformidad que existe de acuerdo a la Convención. En tal sentido, el sentenciador apropiadamente señala que:

*Que, si bien el citado artículo 30 de la convención no enuncia la **conformidad** como una de las obligaciones que asume el vendedor en virtud del contrato de compraventa, resulta insoslayable tal naturaleza, puesto que en todo contrato de compraventa regulado por la Convención de Viena está omnipresente la idea que cada parte garantiza a su acreedor la satisfacción de su interés contractual, manifestado en que la cosa vendida corresponda a la pactada y tenga las cualidades que la hagan apta para el uso contractual, obligándose el vendedor (deudor) a toda actividad que razonablemente pueda esperarse para el fin precitado, constituyendo su inobservancia*

*en definitiva, un escenario evidente de incumplimiento del contrato según lo preceptuado en el artículo 36 2) de la convención.*¹⁹³

Luego, continúa señalando que:

*De esta manera y en lo que atañe a la controversia suscitada en autos, la obligación de conformidad material puede ser entendida como el compromiso que asume el vendedor para con el comprador, consistente en que la cosa que entrega corresponda en cuanto a su cantidad, calidad y tipo a la que fue convenida, y además, en que resulte útil ya sea para el uso ordinario al que se dediquen mercaderías del mismo tipo o para el uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor al momento de la celebración del contrato.*¹⁹⁴

Por último, en relación al comportamiento ulterior del vendedor frente a la comunicación efectuada de disconformidad de las mercaderías, el fallo resulta clarificador al señalar en su considerando Decimoctavo lo siguiente:

*Que, en el mismo orden de cosas, corresponde analizar la conducta del vendedor, una vez comunicada por el comprador formalmente su disconformidad material con las mercancías recibidas y contrastar su actuar frente a la objetiva insatisfacción del interés manifestada por el acreedor. A este respecto resulta pertinente consignar que en la convención la conducta del deudor se mide de acuerdo a un estándar más exigente que el del derecho civil continental. **Se abandona el modelo de hombre diligente y se adopta el de una persona razonable.***

Por tanto, el comportamiento del deudor debe encauzarse -una vez en conocimiento de la disconformidad material del acreedor- a restaurar esta desviación o infracción del programa contractual, escenario contemplado específicamente en el artículo 45 1) el cual reza 'Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá: a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52'.¹⁹⁵

¹⁹³ *Ibíd.*

¹⁹⁴ *Ibíd.*

¹⁹⁵ *Ibíd.*

En síntesis, este fallo nos muestra la importancia que la Convención da a las comunicaciones, en específico en relación a la conformidad o disconformidad de las mercaderías, pues, como se ve, el Tribunal da lugar a las pretensiones del demandante teniendo como uno de sus fundamentos, la correcta comunicación enviada al vendedor.

III.2.3) “H. Van Wijnen con Granja Marina Tornagaleones” (2020)

El tercer caso que se estudia, permite analizar diferentes materias tratadas por el Tribunal en su fallo, que resultan de vital importancia para comprender, en la práctica, los alcances e interpretaciones que tienen instituciones como la resolución del contrato, la compraventa de reemplazo y la exoneración de responsabilidad a la luz de la normativa de la Convención.

En este sentido, el proceso se inició por una demanda presentada ante el 1° Juzgado Civil de Puerto Montt por parte de la sociedad H. Van Wijnen, establecida en Países Bajos, en contra de Granja Marina Tornagaleones o Marine Farm, sociedad del giro de explotación y extracción de mariscos, cuyo establecimiento está en nuestro país. El actor, en lo principal de su libelo, solicitó que se declare resuelto el contrato celebrado entre las partes, y se condene a la demandada a pagar una indemnización ascendente a la suma de 348.700 euros. En subsidio, solicitó se condene a la demandada al pago de una indemnización equivalente al mismo monto solicitado en lo principal. Esto en virtud de un contrato de compraventa celebrado entre las partes, en el cual la sociedad chilena se habría comprometido a la entrega de 110.000 kilogramos de filete de salmón atlántico en 5 embarques sucesivos, por un valor total de 792.000 euros, los que debían llegar mensualmente al puerto de Rotterdam a partir del día 1 de abril de 2016.

Previo a entrar a analizar en detalle los fundamentos que tuvo el Tribunal para resolver el conflicto, tenemos que detenernos en las alegaciones de las partes, para así entender a cabalidad todas las aristas que presentaba el caso.

A grandes rasgos, el demandante señaló en sus alegaciones que, llegado el plazo para que arribara el primer embarque, recibió el día 8 de abril un correo electrónico de parte del Gerente Comercial de Marine Farm, informándole que no cumpliría con sus obligaciones de entrega de mercaderías, debido a supuestas pérdidas que habría sufrido la empresa, a causa del florecimiento de algas nocivas en los meses de febrero y marzo de 2016, que los habría llevado

a perder la mitad de su producción futura. En vista de esta situación, la empresa establecida en Chile habría solicitado, en un primer momento, cancelar el acuerdo entre las partes, para posteriormente ofrecer la cantidad de salmones estipulados, pero a un precio más alto, propuesta que no aceptaría la sociedad establecida en Países Bajos. Al final, señaló el demandante, por el hecho de tener compromisos propios de entrega de mercaderías, tuvo que acudir a otros proveedores de salmón, que comercializaban el producto a un precio mayor del originalmente pactado con Marine Farm.

Continuó señalando el actor que el florecimiento de algas que supuestamente afectaron a su contraparte fue un hecho notorio, conocido por la industria al menos desde enero de 2016, y por lo mismo no se justificaba la demora en el aviso de no cumplimiento enviado mediante correo. Por consiguiente, a su parecer los requisitos de esencialidad y previsibilidad que dispone la Convención en su artículo 25 se cumplían a cabalidad, razón suficiente para que el Tribunal declarara la resolución y condenara al demandado al pago de la indemnización que se solicitaba. Complementó su argumentación señalando que de todo lo expuesto quedaba demostrado que, pese a ser la responsabilidad en la Convención de carácter objetiva, ni siquiera podía invocarse por la demandada una exoneración de responsabilidad en virtud del artículo 79, pues su numeral 4° requiere expresamente que el aviso previo de no cumplimiento sea dentro de un plazo razonable.

Culminó señalando el demandante que, de acuerdo al artículo 75 de la CISG, si el comprador procedió a una compra de reemplazo- como efectivamente ocurrió en su caso- éste podía obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo; eso, sumado a los perjuicios indemnizables del artículo 74 (daño emergente y lucro cesante) daban con el monto solicitado en el petitorio de su libelo.

Por su parte, el demandado reconoció la relación comercial entre las partes y las condiciones en las que se celebró la compraventa de salmones con la sociedad establecida en Países Bajos. No obstante, consideró que las circunstancias del incumplimiento fueron a consecuencia de fuerza mayor o caso fortuito, toda vez que la floración de algas tuvo un comportamiento dinámico e impredecible, lo que, contrariamente a lo expuesto por el demandante, impidió prever oportunamente la falta de capacidad que tendrían para cumplir con sus obligaciones. A mayor

abundamiento, acompañaron una resolución de SERNAPESCA, en la que dicho organismo consideraba que la ocurrencia de este fenómeno constituía un caso fortuito o fuerza mayor.

Sumado a lo anterior, arguyó la demandada que, en virtud de su buena fe, y pese a las dificultades vividas, trataron de buscar un arreglo con la sociedad establecida en Países Bajos que permitiera morigerar los problemas ocasionados por el fenómeno. Sin embargo, estos intentos no produjeron el efecto deseado, pues todas las alternativas propuestas fueron rechazadas por H. Van Wijnem. Acto seguido, la demandada complementó señalando que la supuesta compraventa de reemplazo que efectuó la parte demandante no cumplía con los requisitos establecidos por la Convención, pues el artículo 75 exige que ésta debe hacer al precio más bajo posible, cuestión que, a su juicio, no se condice con lo efectuado por la actora.

En cuanto al Derecho, señalaron que, pese a ser la responsabilidad en la Convención de carácter objetiva, de todo lo expuesto habría quedado demostrado que la situación se enmarcaba dentro de lo prescrito por el artículo 79 de la Convención, y, por lo mismo, la sociedad establecida en Chile se habría encontrado eximida de responsabilidad, y, en caso de que el Tribunal no la considerase eximida de acuerdo a la norma citada, el mismo contrato celebrado entre las partes contenía una cláusula en la que, expresamente, se había dejado establecido que las partes no serían responsables frente a una variedad de casos, dentro los cuales se podía subsumir lo ocurrido con el fenómeno de aparición de algas.

En su fallo, el Tribunal decidió acoger parcialmente la demanda, resolviendo el contrato celebrado entre las partes y condenando a la sociedad demandada Marine Farm o Granja Marina Tornagaleones S.A. al pago de una indemnización de 181.500 euros.

Dentro de sus razonamientos, el Tribunal consideró, acertadamente, que tal como señaló el demandante en sus alegaciones, el sistema de responsabilidad contractual de la Convención contiene una comprensión especial de la noción de obligación, toda vez que es un concepto amplio, y por lo mismo las partes están llamadas a cumplir el contrato entendido como un todo, no como un conjunto de obligaciones fraccionadas, por tanto “el deudor bajo la disciplina de las

normas de la convención, se obliga más allá de sus deberes específicos con miras a obtener un resultado, que es la satisfacción plena del interés del acreedor”.¹⁹⁶

Dicho lo anterior, el Tribunal tuvo que enfrentarse a la alegación de la parte demandada, en cuya virtud, consideraba encontrarse eximida de responsabilidad de acuerdo a lo prescrito por el artículo 79 de la Convención. Frente a esto, en forma previa, dejó establecido que, de existir efectivamente la exoneración de responsabilidad, ésta sólo impedía que la parte agraviada ejerza su derecho a exigir la indemnización de perjuicios, pero nada tenía que ver con el posible ejercicio de los demás derechos que la Convención disponía en su favor.

Luego, refiriéndose al fondo de la alegación de exoneración de responsabilidad, el Tribunal entendió que, de la prueba aportada por la demandada (principalmente las resoluciones emitidas por SERNAPESCA y la testimonial), podía darse por establecido la existencia del caso fortuito o fuerza mayor, “pues se trataba de un impedimento ajeno a la voluntad de la demandada, que no cabía razonablemente esperar que hubiese tenido en cuenta en el momento de la celebración del contrato”.¹⁹⁷

No obstante, el Juez concluyó que no podía tenerse a la demandada por eximida de responsabilidad, toda vez que no cumplió con el aviso previo en un tiempo razonable que exige la norma precitada. Al respecto, revelador resulta lo señalado en el considerando Sexagésimo Tercero del fallo:

Que así, desde que tomó conocimiento del impedimento que le aquejaba, al menos si bien no como indica la demandante en enero, sino que desde la última semana de febrero del año 2016, o en su defecto con certeza primeros días de marzo de 2016, hasta la fecha en que efectivamente procedió a comunicar a la demandante la imposibilidad de cumplir el contrato que los ligaba, dejó [sic] transcurrir un plazo menos que razonable, pues no fue sino hasta que debía cumplir con la entrega del primer desembarque que comunico [sic] la fuerza mayor que le impediría cumplir con lo pactado, así no obstante la existencia del evento Fan que le afectó a la demandada en sus centros de cultivos, que le imposibilitó cumplir con el contrato objeto de la Litis, (acreditado el impedimento),

¹⁹⁶ 1º Juzgado Civil de Puerto Montt, causa Rol N° C-893-2018, “H. Van Wijnem/ Granja Marina Tornagaleones S.A.”, 2020.

¹⁹⁷ *Ibíd.*

*no determina por si solo la exoneración de la responsabilidad de la demandada, por no haberlo comunicado oportunamente a la demandante en un plazo razonable en los términos que al efecto indica el artículo 79 párrafo cuarto de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, a fin de que el acreedor pudiera prever las consecuencias y efectos de dicho incumplimiento, principalmente a su vez para con sus propios clientes, por lo que no cabe sino más que rechazar la fuerza mayor alegada por la parte demandada como eximente de responsabilidad.*¹⁹⁸

Siguiendo el orden de ideas, el Tribunal argumentó que el incumplimiento ocurrido revestía las características de esencialidad y previsibilidad necesarios para poder resolver el contrato. En sus palabras:

*Por la naturaleza del contrato celebrado, su incumplimiento resultó a todas luces grave y en consecuencia frustró [sic] su finalidad y privó [sic] al mismo tiempo al comprador de manera sustancial de los beneficios que procuraba obtener de la vinculación contractual, no siendo idónea la actividad desplegada por el vendedor posterior a la fecha en que debía proceder a la entrega de las mercaderías, para lograr la satisfacción del interés contractual del comprador, por medio de la obtención del resultado o la realización del propósito que determinó en el comprador su decisión de celebrar el contrato.*¹⁹⁹

Por último, en relación a la pretensión indemnizatoria, el Juez decidió condenar a la demandada al pago de una suma inferior a la solicitada por parte de la demandante, ya que, en su criterio, la compraventa de reemplazo excedió los precios razonablemente permitidos para tales efectos, fundando su raciocinio en lo señalado por los lineamientos entregados por parte de la Secretaría de la CNUDMI para el correcto entendimiento de las disposiciones de la Convención. Además, consideró que la compraventa de reemplazo efectuada por la parte demandante, no redujo la pérdida de acuerdo a lo prescrito por el artículo 77 de la CISG. En sus palabras:

Que, ahora bien, la compraventa de salmón noruego por la demandante a un precio que excede el valor o precio del contrato con la demandada y a su vez duplica la diferencia

¹⁹⁸ *Ibíd.*

¹⁹⁹ *Ibíd.*

del precio de la operación de reemplazo propuesta por la vendedora, obsta a que la operación de reemplazo a que se alude se hubiese verificado de un “modo razonable”, conforme lo razonado precedentemente, optó por una compraventa de reemplazo más onerosa que aquella propuesta por la demandada, y en este sentido, es posible concluir que no contribuyó a reducir la pérdida atendidas las circunstancias, esto es, que la demandada ya no podría cumplir el contrato conforme fue pactado primitivamente.²⁰⁰

De esta forma, podemos darnos cuenta del detallado trabajo llevado adelante por el Tribunal para resolver, a nuestro juicio correctamente, el conflicto sometido a su conocimiento. Los fundamentos presentados dan cuenta de un cabal manejo de la materia, así como también de una mayor preparación, si lo comparamos con los fallos de la primera etapa ya analizada.

Por último, resulta menester destacar, someramente, una idea esgrimida por la Corte de Apelaciones de Puerto Montt, en relación al recurso de apelación interpuesto por la parte demandada- al que posteriormente se adhirió la demandante- en contra de la sentencia definitiva pronunciada por el Tribunal de primera instancia. La Corte confirmó el fallo de primera instancia con la sola declaración que se condenaba a la demandada al pago de 184.690 euros, y no a la suma de 181.500 euros.

En sus argumentaciones, la recurrente (demandada en primera instancia) arguyó que mal podría solicitarse las indemnizaciones relativas a la compra de reemplazo, toda vez que la Convención requería que, previamente, se hubiera efectuado por parte de la compradora, una comunicación en orden a dar por resuelto el contrato originalmente pactado. La Corte se refirió a esta alegación en el considerando Vigésimo en los siguientes términos:

Frente a ello y tras haber transcurrido el plazo suplementario de 2 semanas sin que se hubiera cumplido con las entregas comprometidas en el contrato, podía el comprador declarar resuelto el contrato tanto por tratarse del incumplimiento a una obligación esencial del vendedor (entrega de los productos) y además por no haberse verificado tal entrega en el plazo suplementario [...].

Llegado a este punto, debe concluirse que la comunicación realizada el 26 de mayo por el comprador, en la que concede un plazo suplementario con el anuncio de acciones

²⁰⁰ *Ibíd.*

*judiciales para el evento de no cumplirlo, seguido de la no aceptación del vendedor y posteriormente la demanda ejercida en autos, sin que se exija en el artículo 26 ya citado alguna formalidad especial para dicho acto, constituye una cierta y suficiente declaración sobre la voluntad resolutoria de la parte demandante.*²⁰¹

De lo argumentado en los párrafos citados, podemos observar cómo la Corte interpreta que no es necesario que exista una comunicación expresa de resolución de parte del afectado por el incumplimiento hacia el incumplidor. Más bien se trata de una comunicación en la que inequívocamente quede demostrado que su actitud mental es la de resolver el contrato, por no haberse visto satisfechos los intereses que tuvo al celebrar la respectiva compraventa internacional de mercaderías.

III.2.4) “Santiago con Román” (2022)

Si bien el presente caso se refiere a un contrato de promesa de compraventa nacional, resulta menester detenerse en el razonamiento que llevó adelante el Tribunal para resolver el conflicto, toda vez que permite ver cómo la Convención ha contribuido en la interpretación actual de ciertas materias (como el incumplimiento esencial en la resolución de contratos regidos por el Código Civil), teniendo en consideración que su normativa forma parte integral del Derecho interno de nuestro país, como Ley de la República que es.

Sin entrar en mayores detalles- pues los hechos del proceso escapan del objetivo planteado al realizar el presente trabajo- la causa se inició por la demanda presentada ante el 3° Juzgado Civil de Antofagasta por parte de don Michael Adonis Santiago Araya, en contra de don Oscar Daniel Román Baeza. En su libelo, solicitó la resolución del contrato de promesa de compraventa celebrado con el demandado respecto de un bien inmueble de propiedad del Sr. Román, y, en consecuencia, solicitó se ordenara la devolución de la suma de \$8.500.000 más reajustes y costas, correspondientes a diferentes depósitos y abonos que habría realizado al demandado, por concepto del pie convenido entre las partes. Esto debido a que, pese a cumplirse el plazo pactado para celebrar el contrato de compraventa prometido (90 días), en definitiva, no se celebró.

²⁰¹ Corte de Apelaciones de Puerto Montt, causa Rol N° 882-2020, “H. Van Wijmen/ Granja Marina Tornagaleones”, 2021.

Por su parte, el demandado se allanó a la resolución del contrato, pero, no obstante, demandó reconvenzionalmente al actor, solicitando, a su vez, que se resuelva el contrato y se indemnicen los perjuicios sufridos en su persona, toda vez que, a su juicio, el demandante habría actuado de mala fe, lo que le produjo perder la posibilidad de arrendar el inmueble en cuestión, o bien de celebrar otra compraventa, y así obtener los réditos que buscaba al celebrar la promesa con el Sr. Santiago.

El Tribunal, en definitiva, decidió acoger la demanda y la demanda reconvenzional, solo en cuanto se declaró resuelto el contrato de promesa de compraventa celebrado entre las partes, y en su virtud, ordenó se practiquen las restituciones mutuas correspondientes a los abonos efectuados por la parte demandante. Por último, rechazó la pretensión indemnizatoria de la demandante reconvenzional.

Lo que nos interesa del fallo, tiene que ver con el análisis que hizo el Tribunal acerca de la esencialidad que requiere nuestro Derecho Civil para que sea procedente la resolución de un contrato válidamente celebrado. Recordar que en el apartado II.4.2 del presente trabajo, se expuso la contienda doctrinaria relativa a esta materia, existiendo hoy en día una corriente mayoritaria que aboga por entender que no cualquier incumplimiento hace procedente la resolución. Además, el fallo también hace eco de la concepción moderna del contrato y de su incumplimiento, nociones introducidas a nuestro ordenamiento por el Derecho Moderno de los Contratos, del cual la Convención se erige como un pilar fundamental.

Así las cosas, en primer lugar, el juez, fundándose en la doctrina especializada de la materia, definió la finalidad del contrato moderno, la que se confunde con la definición dada por la Convención al respecto. De esta forma, en su considerando Decimoctavo el fallo dispone que:

El fin del contrato, es la satisfacción del interés contractual del acreedor. Tal fin se realizará naturalmente con la ejecución de la prestación prometida, siendo razonable sostener que la prestación idealmente prometida constituye el medio necesario para que el acreedor obtenga la satisfacción de su interés.²⁰²

Luego, continúa el razonamiento refiriéndose al concepto de incumplimiento en los siguientes términos: “El derecho uniforme de la contratación moderna, acoge una noción amplia y objetiva

²⁰² 3° Juzgado de Letras Civil de Antofagasta, causa Rol N° C-621-2021, “Santiago/Román”, 2022.

de incumplimiento, aglutinadora de cualquier infracción a la regla contractual, siendo indiferente si el deudor está o no exonerado de responsabilidad”.²⁰³

Por último, en relación al tipo de incumplimiento requerido para que sea procedente la declaración de resolución de un contrato, el Tribunal es claro al considerar que tiene que tratarse de uno que revista características de esencial. En tal sentido, dispone que:

*Con todo, de las reglas positivas internas, en relación a lo expresado por Tribunales de la República y considerando la preceptiva de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, que es ley de la República, la infracción contractual apta para la resolución, es aquella que deviene a un incumplimiento esencial, que comprende tres tipos de incumplimiento: 1.- Los incumplimientos que privan sustancialmente al acreedor de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, siempre que tal resultado hubiere sido razonablemente previsible para el deudor al tiempo del contrato [...]. 2.- Los incumplimientos dolosos, deliberados o con culpa grave y en todo caso en que se concluya inequívocamente que el acreedor no tiene razones para confiar en el cumplimiento posterior del deudor. [...]. 3.- Cuando las partes así lo hubieren estipulado específica y claramente, sea directamente tipificando incumplimientos como resolutorios, sea indirectamente elevando concretas obligaciones a la calidad de esenciales.*²⁰⁴

A modo de cierre, podemos darnos cuenta cómo este fallo es una evidencia de la evolución que ha experimentado el Derecho contractual y de responsabilidad en la jurisprudencia actual, adecuándose a las concepciones más modernas imperantes en Derecho Comparado, dentro de las cuales destaca la normativa de la CISG.

²⁰³ *Ibíd.*

²⁰⁴ *Ibíd.*

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado un acabado estudio de la génesis de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, y de las principales instituciones enunciadas a lo largo de su articulado, podemos darnos cuenta de la importancia que representa este texto de Derecho uniforme en el Derecho Comercial Internacional, desde su creación en el año 1980, hasta nuestros días. Es un hecho que se trata, probablemente, de uno de los cuerpos normativos de carácter internacional con mayor aplicación en el mundo, teniendo en consideración lo crucial que se ha vuelto el comercio internacional de mercaderías para las economías de todo el orbe.

Además, pudimos destacar dentro de su contenido las materias que consideramos más innovadoras en relación a lo dispuesto por nuestro Derecho interno. Así, por ejemplo, se pudo identificar las disposiciones de la CISG inspiradas en tradiciones jurídicas diferentes a la nuestra, como son aquellas provenientes del Derecho Anglosajón.

A su vez, el trabajo realizado permitió comprobar la progresiva influencia que ha tenido la Convención en nuestra normativa interna, en relación a los criterios que inspiran instituciones como la resolución del contrato, primero a nivel doctrinario, y luego, tímidamente, a nivel jurisprudencial.

Por su parte, del estudio de los fallos que marcaron su recepción por parte de nuestros Tribunales de Justicia, se puede observar una constante evolución, gracias a la que se ha podido avanzar hacia una correcta, uniforme y masiva aplicación de la Convención.²⁰⁵

Así, se observa cómo en la primera etapa caracterizada en el apartado III.1, los Tribunales de primera instancia, generalmente, hicieron una errónea aplicación de la Convención, o, derechamente, decidieron no aplicarla y acudir al Derecho interno para resolver los conflictos jurídicos puestos bajo su conocimiento, siendo que resultaba del todo exigible su aplicación, en virtud de las circunstancias fácticas de los casos presentados. No obstante, los Tribunales superiores pudieron superar estos yerros, revocando aquellas sentencias al aplicar correctamente las normas contenidas en la Convención.

²⁰⁵ En la elaboración del presente trabajo se tomó una base de datos de aproximadamente 50 fallos dictados por Juzgados Civiles de primera instancia, Cortes de Apelaciones y Corte Suprema. No obstante, se eligieron y citaron aquellos que se consideraron más representativos en relación a la materia que se abordó a lo largo del estudio.

Además, se identifica que uno de los temas que más se repite en el estudio de los fallos seleccionados, tiene que ver con la reserva efectuada por Chile al momento de suscribir la Convención. Esto nos parece del todo lógico, ya que la redacción de los artículos relacionados a esta reserva (11,12 y 96) no es muy clara, y, por lo mismo, se presta para generar confusiones. No obstante, pareciera que esta contienda ya está cerrada en lo que a nuestra jurisprudencia respecta, toda vez que los Tribunales superiores aclararon el verdadero alcance de estas disposiciones.

Luego, en la jurisprudencia analizada correspondiente a la segunda etapa caracterizada en el apartado III.2, se advierte una aplicación más consistente y uniforme de la Convención por parte de los jueces encargados de resolver los conflictos jurídicos. Así, se puede observar un catálogo mucho más nutrido de casos resueltos en base a lo prescrito por la CISG, y, en ellos, se aprecia una correcta y fundada aplicación de su normativa por parte de los sentenciadores, quienes supieron apoyarse en jurisprudencia comparada, teniendo en consideración los principios de internacionalidad y uniformidad que inspiran las disposiciones de este cuerpo normativo.

Posteriormente, tras haber analizado casi la totalidad de sentencias pronunciadas en nuestro país en que se aplicó la CISG, observamos que, en la amplia mayoría de casos, se accionó por cobro de pesos en virtud de cumplimiento forzado, o bien se buscó la resolución de los contratos de compraventa internacional celebrados entre las partes. Esto llama la atención en el sentido que, como reiteradamente se señaló en el desarrollo del presente trabajo, la Convención dispone de un largo catálogo de remedios en caso de incumplimiento contractual, pero, no obstante, las partes, quizás por desconocimiento de la normativa, no intentaron hacer uso de los demás derechos que la CISG dispone en su favor.

Por último, una reflexión general que podemos hacer, tiene que ver con el impacto positivo que una buena aplicación de la Convención puede traer para el comercio exterior de nuestro país. Si nos detenemos en los casos analizados en los puntos III.1.2 y III.2.2, podemos darnos cuenta que, en ambos, es la misma sociedad española- Pescados Videla S.A.- que acciona en virtud de la CISG ante nuestros Tribunales de Justicia, y, en los dos, gracias a una acertada interpretación y aplicación de su normativa, pudo obtener sentencias favorables cuando tuvo algún problema contractual con sociedades chilenas. Al ir un poco más allá en nuestro razonamiento, entendemos que la empresa española, a futuro, tendrá confianza en celebrar contratos con

sociedades chilenas, toda vez que, en caso de existir discrepancias en sus negocios, podrá acudir confiadamente a los Tribunales de nuestro país, pues han demostrado una correcta preparación al momento de aplicar las disposiciones de la Convención de Viena. Obviamente, esto se hace extensible a cualquier otra empresa extranjera que busque generar lazos comerciales con sociedades establecidas en nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Asamblea General de las Naciones Unidas. “Resolución 33/93 de la Asamblea General, por la que se convoca la Conferencia”. En *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional*, xv-xvi. Nueva York: Naciones Unidas, 1981.
- ❖ Bell, Kevin. “The sphere of application of the Vienna Convention on contracts for the International Sale of Goods”. *Pace International Law Review* 8. N°1 (1996): 237-258.
- ❖ Castaño Ramírez, Joaquín De Jesús. “La resolución por incumplimiento a partir de la Convención de Viena sobre Mercaderías: Nuevas tendencias”. Tesis de grado. Universidad Santo Tomás. Departamento de posgrados, Maestría en Derecho Contractual. 2018.
- ❖ Castaño Ramírez, Joaquín de Jesús. “Incumplimiento esencial de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías como criterio interpretativo de resolución aplicable en el incumplimiento por vicios ocultos en el contrato de compraventa: Sostenibilidad jurídica en el Ordenamiento Colombiano”. Tesis presentada al Instituto de Posgrados para obtener el título de Magíster en Contratación. Universidad Santo Tomás. Departamento de Posgrados, Maestría en Derecho Contractual, 2018.
- ❖ Cárdenas Villarroel, Hugo. “Sobre la autonomía de la acción indemnizatoria. Reflexiones a propósito del caso ‘Zorín con Cía. Siderúrgica Huachipato 2012’”. *Revista de Derecho. Escuela de Postgrado*. N° 5 (2014): 377-386.
- ❖ Cárdenas Villarroel, Hugo y Ricardo Reveco Urzúa. *Remedios Contractuales: Cláusulas, acciones y otros mecanismos de tutela del crédito*. Santiago: Legal Publishing Chile, 2018.
- ❖ Chile. Ministerio de Justicia. *Fija texto refundido, coordinado y sistematizado del Código Civil*. DFL n°1. Aprobado el 30 de mayo de 2000. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=172986>.
- ❖ Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores. *Promulga Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Decreto n°544. Aprobado el 3 de octubre de 1990. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=14143>.

- ❖ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Nueva York: Naciones Unidas, 2011.
- ❖ CNUDMI. “Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Sobre la CNUDMI”. Acceso el 15 de abril de 2021. <https://uncitral.un.org/es/about>.
- ❖ Esparza Lasaga, Iñigo. “El incumplimiento previsible del contrato en la Convención de Viena de 1980”. Trabajo Fin de Máster Acceso a la Abogacía”. Facultad de Ciencias Jurídicas UPNA, 2014.
- ❖ Garro M, Alejandro. “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”. *La Ley*, (1985): 693-707.
- ❖ Garro M., Alejandro y Alberto L. Zuppi. *Compraventa Internacional de Mercaderías*. Buenos Aires: La Rocca, 1990.
- ❖ Grob Duhalde, Francisco José. “La reserva de Chile a la Convención de Viena de 1980”. *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso* 36. N°1 (2011): 37-67.
- ❖ Grob Duhalde, Francisco José. “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y su integración con el Derecho Internacional Privado Chileno”. *Revista Chilena de Derecho Privado*. N°27 (2016): 45-94.
- ❖ Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales*. Roma: UNIDROIT, 2010.
- ❖ Kabani, Dorra. “Champ d’application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationales de marchandises”. Mémoire présenté á la Faculté des études supérieures en vue de l’obtention du grade de Maîtrise en droit. Université de Montréal. 2010.
- ❖ Leyva Saavedra, José y Pilar Perales Viscasillas. “La formación del contrato en la Convención de Viena de 1980”. *Derecho PUCP: Revista de la Facultad de Derecho*. N°53 (2000): 863-904.
- ❖ López Díaz, Patricia Verónica. “El abuso del derecho de opción del acreedor y su importancia en la construcción de un sistema equilibrado de remedios por incumplimiento contractual”. *Revista Chilena de Derecho Privado*. N°19 (2012): 13-62.

- ❖ Mondragón, Víctor. “Calcular el precio del producto en FOB ¿Qué significa?”. Acceso el 15 de marzo de 2022. <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/calcular-el-precio-del-producto-en-fob.html>.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. “Los principios del derecho europeo de los contratos: aspectos generales y formación del contrato”. *Universidad Adolfo Ibañez: Revista de Derecho de la Empresa*. N°3 (2005): 33-68.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. “Exclusión tácita de la ley aplicable e indemnización de perjuicios por incumplimiento de un contrato de compraventa internacional (a propósito de reciente jurisprudencia chilena)”. *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional*. N° 14 (2009): 191-219.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”. *Facultad de derecho Universidad de los Andes: Revista de Derecho Privado*. N°44 (2010): 1-28.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. *La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: Antecedentes y desarrollos alternativos*. Bogotá: ILADEN, 2011.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. “El carácter internacional y la interpretación uniforme de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías”. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 45. N° 133 (2012): 253-282.
- ❖ Oviedo Albán, Jorge. “Los principios generales en la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías”. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 47. N°141 (2014): 987-1020.
- ❖ Pizarro Wilson, Carlos. “Contra el fatalismo del perjuicio. A propósito del deber de mitigar el daño”. *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*. N° 41 (2013): 69-82.
- ❖ Pizarro Wilson, Carlos. “Hacia un sistema de remedios al incumplimiento contractual”. En *Estudios de Derecho Civil: Jornadas Nacionales de Derecho Civil 2005-2009, Tomo II*. Santiago: Legal Publishing Chile, 2011. 303-310.
- ❖ Rivera Restrepo, José Maximiliano. “Algunas notas en torno a la regulación del derecho de opción del acreedor en la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”. *Revista de la Facultad de Derecho de México*. Tomo LXVII. N° 268 (2017): 703-743.

- ❖ Robles Farías, Diego. “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG): Su génesis, desarrollo e influencia internacional”. *Revista perspectiva Jurídica Facultad de Derecho Universidad Panamericana*. N°12 (2019): 207-241.
- ❖ The Commission on European Contract Law. *Principles of European Contract Law*. Edición de Ole Lando y Hugh Beale. La Haya: Kluwer Law International, 2000.
- ❖ TRADELEX. “¿Qué son los principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales?” Acceso el 08 de junio de 2022. <https://tradelex.com/2019/01/28/que-son-los-principios-de-unidroit-sobre-los-contratos-comerciales-internacionales/>.
- ❖ UNIDROIT. “International Institute for the Unification of Private Law: Overview”. Acceso el 22 de marzo de 2021. <https://www.unidroit.org/fr/presentation-dunidroit/presentation/>.
- ❖ Vidal Olivares, Álvaro. “El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CVCIM)”. *Ius et praxis* 8. N°2 (2002): 519-555.
- ❖ Vidal Olivares, Álvaro. “Atribución y exoneración de responsabilidad en la Compraventa Internacional: Construcción de las reglas a partir del artículo 79 de la Convención de Viena”. *Universidad Austral de Chile: Revista de Derecho (Valdivia)*. Vol. 18. N°1 (2005): 55-88.
- ❖ Vidal Olivares, Álvaro. “La gestión razonable de los efectos del incumplimiento en la Compraventa Internacional”. *Universidad Austral de Chile: Revista de Derecho (Valdivia)*. Vol. 18. N°2 (2005): 55-81.
- ❖ Vidal Olivares, Álvaro. “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”. *Revista Chilena de Derecho* 33. N°3 (2006): 439-477.
- ❖ Winship, Peter. “The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts”. En *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, editado por Nina Galston y Hans Smit, 1-53. New York: Bender, 1984.
- ❖ Zarate Zarate, Franklin, y Jorge Andrés González Peñuela. “El incumplimiento esencial en el contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías”. Tesis de Grado para optar

al título de Abogado. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Derecho y Ciencia Política. 2013.

JURISPRUDENCIA CITADA

- ❖ Corte de Apelaciones de Punta Arenas. Causa Rol N° 173-2006. “*Plaza Oviedo Jorge Alejandro/ Sociedad Agrícola Sacor Limitada*”. 2007.
- ❖ Corte Suprema. Causa Rol N° 1782-2007. “*Plaza Oviedo Jorge Alejandro/ Sociedad Agrícola Sacor Limitada*”. 2008.
- ❖ 1° Juzgado Civil de Valdivia. Causa Rol N° C-294-2008. “*Pescados Videla S.A./ Pesquera Isla del Rey S.A.*”. 2012.
- ❖ Corte de Apelaciones de Valdivia. Causa Rol N° 239-2012. “*Pescados Videla S.A./ Pesquera Isla del Rey S.A.*”. 2013.
- ❖ Corte de Apelaciones de Santiago. Causa Rol N° 882-2014. “*Industrie Chimiche Forestali SpA/ Comercial Maitencillo Limitada*”. 2014.
- ❖ Corte Suprema. Causa Rol N° 32.479-2014. “*International Hides Vertriebs GmbH/ Crecelan Limitada*”. 2015.
- ❖ 24° Juzgado Civil de Santiago. Causa Rol N° C-9248-2013. “*Medtronic USA Inc./ Medimplant y Compañía Limitada*”. 2015.
- ❖ 3° Juzgado de Letras de Coquimbo. Causa Rol N° C-2399-2018. “*Pescados Videla S.A./ Pesquera Villa Alegre S.A.*”. 2019.
- ❖ 1° Juzgado Civil de Puerto Montt. Causa Rol N° C-893-2018. “*H. Van Wijnem/ Granja Marina Tornagaleones S.A.*”. 2020.
- ❖ Corte de Apelaciones de Puerto Montt. Causa Rol N° 882-2020. “*H. Van Wijnem/ Granja Marina Tornagaleones S.A.*”. 2021.
- ❖ 3° Juzgado de Letras Civil de Antofagasta. Causa Rol N° C-621-2021. “*Santiago/ Román*”. 2022.