



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
DEPARTAMENTO DE DERECHO PRIVADO

LA REDUCCIÓN DEL PRECIO COMO REMEDIO ANTE EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

Análisis del Artículo 50 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

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

PALUSKA JOSEFA SOLAR PLEGUEZUELOS

PROFESOR GUÍA:
RICARDO REVECO URZÚA

SANTIAGO DE CHILE
2015

A mis padres.

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN	06
INTRODUCCIÓN	07
I. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA REDUCCIÓN DEL PRECIO	11
II. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980	18
1. Sistema de responsabilidad contractual de la Convención de Viena	18
2. La reducción del precio en la Convención de Viena	22
3. Elementos de la reducción del precio en la Convención de Viena	26
a. Falta de conformidad de las mercaderías	26
i. Falta de conformidad material	26
• Criterios contractuales de conformidad (Art. 35.1 CV)	30
• Criterios legales de conformidad (Art. 35.2 CV)	34
- Aptitud para usos ordinarios (Art. 35.2 a) CV)	36
- Aptitud para un uso especial (Art. 35.2 b) CV)	37
- Conformidad con la muestra o modelo (Art. 35.2 c) CV)	39
- Conformidad del envase o embalaje (Art. 35.2 d) CV)	40
ii. Falta de conformidad jurídica (Arts. 41 y 42 CV)	41
b. Responsabilidad del vendedor	51
i. Momento de la transmisión del riesgo al comprador	51
ii. Excepciones	54
• Conocimiento del comprador de la falta de conformidad	54

• Falta de conformidad imputable al comprador	56
• Incumplimiento de las cargas del comprador	57
c. Ejercicio unilateral por parte del comprador	57
d. Cargas del comprador	60
i. Carga de examen (Art. 38 CV)	62
ii. Carga de comunicación o denuncia (Art. 39 CV)	64
iii. Excepciones (Arts. 40 y 44 CV)	71
iv. Carga de comunicación o denuncia de la falta de conformidad jurídica (Art. 43 CV)	75
e. Irrelevancia del momento del pago del precio	77
f. Cálculo de la reducción del precio	79
g. Derecho del vendedor a subsanar la falta de conformidad	88
4. Relación de la reducción del precio con otros remedios de la Convención de Viena	91
III. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN EL DERECHO CHILENO	99
IV. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN EL DERECHO INTERNACIONAL	109
1. Principios UNIDROIT	109
2. Principios de Derecho Europeo de Contratos	110
3. Directiva 1999/44/CE	112
4. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law	114
CONCLUSIONES	116
BIBLIOGRAFÍA	119

RESUMEN

La presente memoria tiene como objetivo analizar en profundidad la reducción del precio como remedio contractual, con especial énfasis en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, la cual es ley de la República de Chile desde 1990. En primer lugar, se analizará el desarrollo histórico de este remedio, desde la *actio quanti minoris* en el derecho romano hasta su tratamiento en el derecho moderno y uniforme de la contratación. A continuación, se examinará exhaustivamente su regulación en la Convención de Viena de 1980. Luego, se estudiará la aplicación de la acción de reducción del precio en el derecho civil y comercial chileno. Para terminar, se hará referencia a la recepción de la reducción del precio en otros instrumentos de derecho internacional.

INTRODUCCIÓN

El contrato de compraventa constituye el fundamento del comercio internacional en la actualidad. En el caso de Chile, un porcentaje importantísimo de su economía se sustenta en este tipo de actividad. Es por este motivo que diversos organismos internacionales han hecho grandes esfuerzos por unificar la regulación legal de estos contratos, haciendo compatibles las diversas tradiciones jurídicas – especialmente, la de los países pertenecientes al *common law* con los que pertenecen a la tradición del derecho continental- a nivel mundial.

Así, han surgido diversos instrumentos de derecho internacional que, de una u otra manera, pretenden reflejar la *lex mercatoria*, dentro de los cuales destaca la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, más conocida como Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.¹

La Convención de Viena contiene una regulación del contrato de compraventa que atiende a las actuales condiciones del tráfico comercial internacional, constituyendo la base sobre la cual se ha ido construyendo lo que se

¹ En adelante, también: Convención de Viena, la Convención, el Convenio, CV, CVCIM, CIM, o CISG, en inglés.

denomina "nuevo derecho de la contratación"². Así, la Convención destaca dentro de los instrumentos de derecho internacional que tienen como objetivo unificar los sistemas de derecho dentro del marco de la globalización, para mejorar las condiciones en que se desarrolla el tráfico comercial internacional.

Hoy en día, la compraventa internacional de mercaderías está frecuentemente regulada por la Convención de Viena. Más de 80 países la han aprobado³, formando parte de sus ordenamientos internos en la materia, y ha sido aplicada en más de dos mil litigios a la fecha, tanto por tribunales ordinarios como por árbitros.⁴

Nuestro país fue uno de los signatarios originales de la Convención⁵, la cual es ley de la República de Chile desde el año 1990.⁶ Es por ello que, cuando concurren los presupuestos de hecho previstos en ella, la Convención es la ley chilena de directa aplicación en materia de compraventa internacional de

² Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Revista Chilena de Derecho, vol. 33, N°3, 2006, p. 440.

³ Hoy en día, existen 83 Estados Parte de la Convención. Fuente [en línea] <http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html> [consulta: 29 diciembre 2014].

⁴ Fuente [en línea] <http://cisgw3.law.pace.edu/#cases> [consulta: 03 enero 2015]

⁵ Cfr. GROB DUHALDE, Francisco, "La reserva de Chile a la Convención de Viena de 1980", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXXVI, 2011, p. 38.

⁶ "El Estado de Chile ratifica la Convención, declarando, de conformidad con los artículos 12 y 96 de la misma, que cualquier disposición del art. 11, del art. 29, o de la Parte II de la Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en Chile." VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 440, nota al pie n° 2.

mercaderías.⁷ Sin embargo, la Convención ha tenido escasa aplicación en nuestro país, de modo que "nuestros exportadores –vendedores internacionales- no son conscientes que por el solo hecho de celebrar el contrato en que se materializa la exportación, quedan sometidos a la Convención, absolutamente desconocida para ellos."⁸ Por lo demás, la Convención ha contado con una prácticamente nula recepción por parte de nuestros tribunales de justicia.

En concreto, la Convención de Viena regula la compraventa de bienes muebles entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes, cuando esos Estados sean Estados Contratantes, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.⁹

Respecto de estos contratos, la Convención regula básicamente tres aspectos: la formación del contrato, las obligaciones del vendedor, y las obligaciones del comprador.¹⁰

⁷ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 442, nota al pie n° 12. Continúa: "si las partes incluyen una cláusula genérica de derecho aplicable, en virtud de la cual se someten al derecho chileno o las leyes del Estado de Chile, el juez o árbitro deberá aplicar la Convención que es derecho patrio. La Convención se excluye, como norma aplicable, solo cuando las partes en el contrato, haciendo uso de la libertad de pacto que le reconoce su art. 6, incluyen una cláusula que explícitamente se pronuncie en este sentido."

⁸ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., pp. 441-442.

⁹ Cfr. Art. 1 CV. El párrafo tercero del mismo artículo aclara: "A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato." Sobre el ámbito de aplicación de la Convención de Viena: VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Integración de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXIV, 2003, pp. 457-491.

¹⁰ Cfr. Art. 4 CV.

Dentro de las obligaciones del vendedor, la Convención establece una serie de remedios a favor del comprador cuando se produce un incumplimiento contractual, entre ellos, el derecho a reducir el precio.

El presente trabajo tiene por objeto el estudio del remedio de la reducción del precio en la Convención de Viena. Para ello, se seguirá el siguiente itinerario: En el Capítulo I se hará referencia a los orígenes históricos de este remedio, situados en la *actio quanti minoris* del derecho romano; en el Capítulo II se profundizará en la regulación que dentro del sistema de remedios de la Convención de Viena tiene la reducción del precio, sus supuestos de aplicación, elementos, etc.; en el Capítulo III se estudiará la acción de reducción del precio contenida en el derecho civil y comercial chilenos; y, en el Capítulo IV, se hará una breve referencia a la influencia que ha tenido la Convención de Viena con respecto al remedio de la reducción del precio en otros ordenamientos de corte internacional. Para terminar, se presentará un cuerpo de conclusiones.

I. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA REDUCCIÓN DEL PRECIO

El primer antecedente de la acción de reducción del precio lo encontramos en el derecho romano, en el arcaico régimen de la *mancipatio*, mediante la *actio de modo agri*, acción con la que contaba el comprador cuando, al adquirir un predio, el vendedor declaraba una cabida que resultaba ser inferior a la real, para la devolución del exceso pagado, con posible litiscrecencia.¹¹

Además, desde finales de la República, el comprador se encontraba protegido en la compraventa de cosas mancipables por la *actio empti*, tanto si el vendedor dolosamente ocultaba defectos de la cosa, como si declaraba o prometía la presencia de ciertas cualidades o la ausencia de determinados defectos en la misma.¹² "El comprador tenía la *actio empti* para pedir una reducción del precio, o, si demostraba que no hubiera comprado la cosa de conocer sus defectos ocultos, para pedir la resolución del contrato mediante recíproca devolución de precio y cosa. La condena de la acción se refería al interés del actor (*quod actoris interest*), por lo que podía incluir una indemnización

¹¹ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías, Universidad Autónoma de México, 1991, p. 143; D'ORS, Álvaro, Derecho Privado Romano, Décima edición revisada (2004), Ediciones Universidad de Navarra S.A., Pamplona, Primera edición: 1968, p. 587; GUZMÁN BRITO, Alejandro, Derecho Privado Romano, Tomo II, Editorial Jurídica de Chile, 1996, pp. 147-148; JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Derecho privado romano, Trad. de la segunda edición alemana por L. Prieto, Editorial Labor, 1ª ed. 1937, Reimpresión 1965, España, p. 333; ZIMMERMANN, Reinhard, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civil Tradition, Oxford University Press, 1996, p. 308.

¹² Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 144; D'ORS, Álvaro, Op. Cit., pp. 587-588; GUZMÁN BRITO, Alejandro, Op. Cit., p. 148; JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Op. Cit., pp. 333-334; ZIMMERMANN, Reinhard, Op. Cit., pp. 308-310.

de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento"¹³. Asimismo, el vendedor podía garantizar la inexistencia de vicios materiales o la existencia de ciertas cualidades en la cosa vendida mediante *stipulatio*.¹⁴

La práctica de garantizar, mediante estipulación, la calidad o falta de vicios en la venta de esclavos se hizo tan común, que los ediles curules, encargados de la jurisdicción en los mercados, establecieron un régimen especial de responsabilidad, más exigente para el vendedor, para este tipo de compraventa, que se extendió luego a la compraventa de los animales mancipables¹⁵, en el llamado edicto de los ediles curules.¹⁶

Dicho edicto otorgaba al comprador las acciones redhibitoria (*actio redhibitoria*) y de reducción del precio (*actio quanti minoris*), pudiendo ejercitar la primera dentro del plazo de seis meses y la segunda dentro de un año¹⁷, para el caso de que apareciese un vicio oculto o cuya ausencia se había declarado, o no apareciese una cualidad declarada en la cosa. Señalaba el edicto: "Los vendedores de esclavos hagan saber a los compradores la enfermedad o vicio de cada esclavo, cuál de ellos tiene hábito de fuga, es vagabundo o se halla bajo la

¹³ ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 144.

¹⁴ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 144; GUZMÁN BRITO, Alejandro, Op. Cit., pp. 148-149; JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Op. Cit., p. 334; ZIMMERMANN, Reinhard, Op. Cit., p. 310.

¹⁵ Ulp. Digesto 21, 1, 38 pr. Versión castellana por Álvaro D'Ors, Editorial Aranzadi, Pamplona, 1972.

¹⁶ Cfr. D'ORS, Álvaro, Op. Cit., p. 588; GUZMÁN BRITO, Alejandro, Op. Cit., p. 149; JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Op. Cit., p. 334; ZIMMERMANN, Reinhard, Op. Cit., p. 311.

¹⁷ Ulp. Digesto 21, 1, 19, 6. Estos plazos coinciden, más o menos, con los señalados en el Código Civil chileno: La acción redhibitoria prescribe en seis meses para los bienes muebles y en un año para los inmuebles (Art. 1866 CC), y la acción de rebaja del precio prescribe en un año para los bienes muebles y en 18 meses para los inmuebles (Art. 1869 CC). Volveremos sobre esto en el capítulo correspondiente.

responsabilidad noxal <por un delito que cometió>. Todas estas cosas serán declaradas clara y verazmente al vender los esclavos, y si se hubiese vendido un esclavo sin observar esto, o en contradicción con lo declarado o prometido al venderlo, de manera que se reclame responsabilidad por ello, daremos acción al comprador o a quienes pertenezca la cosa, para deshacer la venta mediante restitución del esclavo (...) Igualmente, si un esclavo hubiese incurrido en fraude capital o hubiese intentado suicidio o hubiese sido lanzado a la arena para luchar con las fieras, todas estas cosas han de ser declaradas en el acto de la venta, pues daremos acción por todas estas causas. Además, daremos acción si se dice que alguien ha vendido en contra de todo esto consciente y dolosamente."¹⁸ Conjuntamente, se señala que "si el vendedor hubiese afirmado algo respecto del esclavo, y el comprador se quejase que no era así, puede demandar por la acción redhibitoria o estimatoria (es decir, de reducción del precio)."¹⁹

Al mismo tiempo, fueron establecidas diversas directrices para señalar cuando procedía la utilización de cualquiera de estas acciones. Así, se indica que el vicio ha de ser oculto, al señalar que "si el vicio o la enfermedad del esclavo es visible (frecuentemente suelen manifestarse los vicios por señales exteriores), puede decirse que no se aplica el edicto, puesto que solamente ha de mirarse a

¹⁸ Ulp. Digesto 21, 1, 1, 1.

¹⁹ Gai. Digesto 21, 1, 18 pr. Continúa: "Por ejemplo, si hubiera afirmado que el esclavo era constante, laborioso, rápido, buen vigilante o capaz de reunir un peculio con su sobriedad y, por el contrario, se descubre que es inconstante, insolente, ocioso, dormilón, perezoso, lento y glotón. Pero todo esto se considera que debe entenderse de modo que lo afirmado por el vendedor no se exija desconsideradamente, sino con cierta medida, de suerte que si hubiese afirmado que es constante, no se le exija la gravedad y constancia de un filósofo, y si se hubiere afirmado que es laborioso y buen vigilante, no debe exigírsele un trabajo ininterrumpido durante el día y la noche, sino que todo esto se ha de exigir moderadamente según lo que es bueno y justo. Lo mismo entendemos para todo lo demás que el vendedor hubiese afirmado."

que el comprador no sea engañado"²⁰ y "se ha de admitir que el edicto de los ediles se refiere a aquellas enfermedades o vicios que cualquiera ignora o pudo ignorar."²¹ Por otro lado, el vicio o enfermedad debía significar un detrimento en la utilidad que prestaba el esclavo. Así, "si el vicio o enfermedad fuese tal que impidiese el uso y servicio del esclavo, ello dará lugar a la redhibición, teniendo presente que no se debe tener <al esclavo> por enfermo o vicioso sin suficiente motivo."²²

Las acciones edilicias (redhibitoria y estimatoria) fueron extendidas por Justiniano a la venta de cualquier cosa. En palabras de JÖRS y KUNKEL: "Lo que era una excepción, pasa, como se ve, por una evolución consecuente del derecho clásico, a ser un principio general."²³

De esta forma, estas acciones fueron recibidas como parte del *ius commune*. "De este modo, las acciones edilicias, creadas con fines de policía local para los esclavos y animales, llegaron a ser el derecho común incorporado en el contrato de venta y se extendieron a todas las cosas que podían ser objeto de este contrato."²⁴ Luego, continúa ALESSANDRI RODRÍGUEZ, "el derecho

²⁰ Ulp. Digesto 21, 1, 1, 6.

²¹ Ulp. Digesto 21, 1, 14, 10.

²² Ulp. Digesto 21, 1, 1, 8. Como veremos más adelante, estos criterios son utilizados hasta hoy por el Código Civil de Chile y por la Convención de Viena de 1980.

²³ JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Op. Cit. p. 337.

²⁴ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Tomo II, Volumen I, Editorial Jurídica de Chile, 2003, p. 185.

medieval aceptó las reglas romanas sin modificarlas y las leyes 63²⁵, 64²⁶ y 65²⁷ del título V de la Partida V no son sino reproducción de esos preceptos."²⁸

Como podemos observar, las acciones edilicias corresponden plenamente a las acciones utilizadas en el derecho chileno y continental en general, para el saneamiento de los vicios ocultos de la cosa vendida, también llamados vicios redhibitorios. "Nuestro Código, a semejanza del francés, y en general todos los Códigos modernos reproducen la doctrina romana, adaptándola a las necesidades

²⁵ Ley LXIII: "Cómo se puede desfacer la vëndida si el vendedor encubre la servidumbre, ó el ciervo ó la maldat que habie en la cosa que vendió. Casa ó torre que debe servidumbre á otra ó que fuese tributaria vendiendo un home á otro, callando el vendedor et non aperciendo dello á aquel que la compraba, por tal razon como esta puede desfacer el comprador la vëndida, et es tenuto el vendedor de tornarle el prescio con todos los daños et los menoscabos quel vinieron por esta razon. Otros decimos que si vendiese un home á otro algunt campo ó prado que sopiese que criaba malas yerbas et dañosas para las bestias que las pasciese, et quando lo vendiese se callase que lo non quisiese decir al comprador, que es tenuto el vendedor por ende de tornar el prescio al comprador con todos los daños quel vinieron ende; mas si esto non sopiese el vendedor quando lo vendió, non serie tenuto de tornar mas del prescio tan solamente." Las Siete Partidas del Rey don Alfonso el Sabio, cotejadas con varios códices antiguos por la Real Academia de la Historia, Tomo III, Imprenta Real, Madrid, 1807, p. 207.

²⁶ Ley LXIV: "Cómo se puede desfacer la vëndida del siervo, si el vendedor encubre la tacha ó la maldat dél. Tacha ó maldat habiendo el siervo que un home vendiese á otro, asi como si fuese ladron, ó hobiese por costumbre de foir á su señor ó otra maldat semejante destas, si el vendedor sabie esto et non lo dixo al comprador, tenuto es de rescebir el siervo, et tornarle el prescio con los daños et los menoscabos quel vinieron ende: et si non lo sabie, debe fincar el siervo al comprador. Pero tenuto es el vendedor de tonarle tanta parte del prescio quanto fuere fallado en verdad que valie menos por razón de aquella tacha. Eso mesmo decimos que serie si el siervo hobiese alguna enfermedad mala encobierta." Las Siete Partidas del Rey don Alfonso el Sabio, Op.Cit., p. 207.

²⁷ Ley LXV: "Cómo se puede desfacer la vëndida de caballo ó de otra bestia, si el vendedor non dice ó encubre la tacha ó maldat del. Caballo, ó mulo ó otra bestia vendiendo un home á otro que hobiese alguna mala enfermedad ó tacha por que valiese menos, si lo sabe el vendedor quando la vende, débelo decir; et si lo non dice, luego quel comprador entendiere aquella enfermedad ó tacha fasta seis meses puédela tornar al vendedor et cobrar el prescio que dio por ella, et el vendedor es tenuto de la rescebir, et tornarle el prescio maguer non quiera. Et si fasta los seis meses non demandase el prescio, después non lo podrie demandar, et fincarie la vëndida valedera, como quier que fasta un año pueda el comprador facer demanda á aquel quel vendió la bestia quel peche ó le torne tanta parte del prescio quanto fallasen en verdat que valie menos por razon de la tacha ó de la enfermedad que era en ella; et destes plazos adelante non podrie el comprador facer ninguna destas demandas. Et este tiempo de los seis meses et del año sobredicho se debe comenzar á contar desde el dia que fue fecha la vëndida." Las Siete Partidas del Rey don Alfonso el Sabio, Op. Cit., p. 208.

²⁸ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, Op. Cit., p. 185.

de la época."²⁹ Lo mismo expresa ZIMMERMANN a este respecto en relación con el derecho alemán: "Los padres del BGB simplemente siguieron el *ius commune*."³⁰

Por el contrario, las acciones edilicias, en general, y la reducción del precio, en particular, son ajenas a la cultura jurídica del *common law*, donde tampoco se presta atención a la figura de los vicios redhibitorios.³¹ En estos ordenamientos, la indemnización de daños es la acción utilizada para remediar el menor valor de la prestación.³²

De esta manera, la reducción del precio refleja en buena medida las diferencias existentes entre los sistemas de derecho continental y los del *common law*³³, como bien lo resume LÓPEZ LÓPEZ: "De cualquier modo, no cabe olvidar que la razón príncipe del mantenimiento de la figura en la tradición de la *civil law* ha ido estrechamente ligada a la exigencia de la nota de la culpa en los remedios ordinarios frente al incumplimiento, mientras que en las acciones edilicias se ha

²⁹ Ídem.

³⁰ Traducción libre. En el original: "*The fathers of the BGB merely followed the ius commune.*" ZIMMERMANN, Reinhard, Op. Cit., p. 332, nota al pie n° 281.

³¹ En el derecho anglosajón, el principio imperante, hasta principios del siglo XIX, era el de *caveat emptor* o *let the buyer beware*, según el cual la carga de examinar las mercaderías es del comprador, siendo el vendedor responsable solo si expresamente garantizó una condición que luego resultó no estar presente en las mercaderías. Este principio era aplicable fundamentalmente para las ventas en forma presencial, en las cuales el comprador tenía el producto de la venta "ante sus ojos" y, por lo tanto, era esperable que lo examinase bien antes de concluir el negocio. Cfr. ZIMMERMANN, Reinhard, Op. Cit., pp. 306-307.

³² VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador: Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil, Ediciones Universitarias de Valparaíso, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, 2006, pp. 79-80.

³³ SONDAHL, Erika, "Understanding the remedy of price reduction – A means to fostering a more uniform application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Estados Unidos, 2003 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sondahl.html>> [consulta: 08 agosto 2014].

visto un carácter de <<garantía>> que permitía escapar de aquella exigencia. Ahora bien, tampoco se puede dejar de decir que partir de la premisa de que en el *civil law* tiene sentido el remedio por dicho principio culpabilista, y de que en el *common law* tal sentido no se da por ser ajenas las acciones por incumplimiento a dicho principio, es una simplificación, que magnifica el juego de la regla de la culpa en aquel sistema y minimiza el juego de las causas de exoneración en el segundo: si se acepta que las diferencias en este punto son más de estructura que de relevancia práctica, resulta acrecida la importancia de la acción de reducción del precio. Sintomático es que se reconozca la inserción de este <<remedio>> dentro de los contratos internacionales de compraventa de mercaderías, como cláusula habitual."³⁴

Así, la reducción del precio ha sido introducida en el derecho moderno de la contratación y, específicamente, en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980, para remediar ciertos tipos de incumplimiento contractual, cuestión que desarrollaremos en extenso a lo largo de este trabajo.

³⁴ LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, "Artículo 50", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Primera edición 1997, Reimpresión 2000, Navarra, p. 446.

II. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980

1. Sistema de responsabilidad contractual de la Convención de Viena

El sistema de responsabilidad contractual de la Convención de Viena se construye en base a la noción de incumplimiento, entendido como la insatisfacción del interés del acreedor, esto es, como la falta de realización del contrato, independientemente de que la causa sea o no imputable al deudor.³⁵ De esta manera, se comprende que el acreedor contrata por un propósito o interés, el cual se ve frustrado cuando no se verifican los términos del contrato.³⁶ En otras palabras, "el contrato representa para el acreedor una garantía de satisfacción de su interés contractual, quien contrata precisamente en consideración a esa satisfacción."³⁷ Así, a diferencia de lo que ocurre en los sistemas de derecho continental, "el incumplimiento no se predica de la conducta debida del deudor, sino del contrato: es la falta de realización del mismo."³⁸

³⁵ Cfr. LOO GUTIERREZ, Martín, Incumplimiento contractual en el ámbito de la compraventa internacional y el transporte marítimo, LexisNexis, 2005, p. 43; MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", en El Código Civil de Chile, Lexis Nexis, 2005, p. 713.

³⁶ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter, "The seller's obligations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en GALSTON, Nina y SMIT, Hans (ed.), International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, Nueva York, p. 6-19 [en línea] <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html> [consulta: 08 agosto 2014].

³⁷ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 449.

³⁸ MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., p. 709.

De esta manera, en la Convención de Viena y en el derecho moderno de la contratación en general, siguiendo al sistema del *common law*, el contrato es un instrumento mediante el cual el deudor garantiza la consecución de un resultado al acreedor³⁹, habiendo incumplimiento si este resultado no se realiza, independientemente de la culpabilidad del deudor⁴⁰, a diferencia de lo que ocurre en el derecho continental.

Esta forma de entender la responsabilidad permite la construcción de una concepción unitaria, amplia y objetiva del incumplimiento⁴¹, que abarca cualquier disconformidad con el resultado esperado conforme al contrato, desde la falta absoluta de cumplimiento hasta el cumplimiento imperfecto.⁴² Así, "cualquier supuesto de saneamiento (por evicción, por cargas o gravámenes ocultos, por vicios ocultos) es incumplimiento"⁴³, de manera que no se necesita contar con un tratamiento aparte para estos supuestos.

³⁹ Cfr. LOO GUTIERREZ, Martín, Op. Cit., p. 42; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Primera edición 1997, Reimpresión 2000, Navarra, pp. 291-294.

⁴⁰ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., p. 711.

⁴¹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 439.

⁴² *Ib.*, p. 451. La propia Convención distingue, a la hora de establecer los supuestos de hecho para cada uno de sus remedios, si el incumplimiento es o no esencial, conforme a lo señalado en el Art. 25 CV: "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."

⁴³ MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., p. 710.

Este concepto amplio de incumplimiento contenido en la Convención de Viena, que incluye cualquier desviación de parte del deudor con respecto al programa de prestación inicial, tiene su principal expresión en la falta de conformidad de las mercaderías.⁴⁴ Como explicaremos en detalle más adelante, la falta de conformidad de las mercaderías es la forma más común de incumplimiento que contiene la Convención –diferenciándose de otras, como el cumplimiento tardío-, y consiste básicamente, como su nombre lo indica, en que habiéndose entregado las mercaderías, éstas resultan ser disconformes en relación a lo pactado. De esta manera, la institución de los vicios redhibitorios desaparece en la Convención, siendo absorbida por la de falta de conformidad de las mercaderías.⁴⁵

De este modo, como señala LOO GUTIÉRREZ: "La CV ha resuelto uno de los mayores problemas con los que se enfrenta actualmente la regulación de la responsabilidad contractual en los ordenamientos continentales inspirados en el sistema romano: el problema de la concurrencia de acciones. La solución de la CV implica comprender en la figura del incumplimiento todos los supuestos de cumplimiento defectuoso por defectos materiales del objeto, lo que permite unificar su régimen."⁴⁶

⁴⁴ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXVI, 2005, p. 592.

⁴⁵ Cfr. LOO GUTIÉRREZ, Martín, Op. Cit., p. 41, nota al pie n° 62; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 168-169.

⁴⁶ LOO GUTIÉRREZ, Martín, Op. Cit., p. 43, nota al pie n° 68.

En consecuencia, cualquier incumplimiento se soluciona, conforme a lo regulado por la Convención, a través del sistema articulado de remedios contractuales contenidos en ella, los cuales no son sino vías por medio de las cuales se persigue satisfacer, en mayor o menor medida, el interés del acreedor que se ha visto insatisfecho por el incumplimiento del contrato.⁴⁷ "Todos estos remedios se articulan a partir del incumplimiento. Por ello se habla de un sistema unitario. En este sistema cada remedio tiene su propio supuesto de hecho. La opción pertenece al acreedor, de guisa que si concurre el supuesto de hecho del remedio puede libremente ejercitar el remedio que mejor convenga a su interés afectado por el incumplimiento."⁴⁸ Como contrapartida, el acreedor debe hacer un uso razonable de dichos remedios, puesto que, si no lo hace, se le puede privar del derecho a invocar el incumplimiento o, se puede limitar la protección que en principio se le confiere.⁴⁹

La Convención de Viena regula básicamente dos tipos de remedios⁵⁰: los generales o comunes para cualquier clase de incumplimiento, dentro de los que se encuentran la resolución del contrato y la indemnización de perjuicios; y los remedios particulares para remediar la falta de conformidad de las mercaderías, dentro de los que encontramos la reparación y sustitución de las mercaderías y la

⁴⁷ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., pp. 703-704.

⁴⁸ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 471.

⁴⁹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 455.

⁵⁰ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 561.

reducción del precio, remedio este último cuya regulación analizaremos a lo largo de este trabajo.

2. La reducción del precio en la Convención de Viena

Como ya hemos señalado, el remedio de la reducción del precio en la Convención de Viena proviene de la acción estimatoria del Derecho Civil. En ambas instituciones está la idea de compensar al comprador por el menor valor de las mercaderías recibidas; sin embargo, el ámbito de aplicación de la reducción del precio en la Convención es mucho más amplio, al ser uno de los remedios aplicables para subsanar una concreta modalidad de incumplimiento contractual, cual es la falta de conformidad de las mercaderías, que, como ya hemos indicado, contiene a los vicios ocultos, pero no se agota en ellos.⁵¹

La reducción del precio aparece regulada, fundamentalmente, en el Artículo 50 de la Convención de Viena, el cual señala que: "Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase 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. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo

⁵¹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 80.

48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos."

El Art. 50 CV tiene su antecedente inmediato en el Art. 46 de la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías⁵² (LUCI –o ULIS, en inglés-), existiendo tres grandes diferencias entre ambas regulaciones, las que se introdujeron luego de analizar las dificultades que suponía la aplicación de este último precepto. En primer lugar, en el Art. 50 CV se aclara que el comprador puede reducir el precio ya sea antes o después de haberlo pagado, cuestión que no quedaba clara en el Art. 46 LUCI. En segundo lugar, en el Art. 46 LUCI no se señalaba que el derecho del vendedor de subsanar la falta de conformidad de las mercaderías prevalece por sobre el derecho del comprador de reducir el precio, cuestión que sí se señala ahora en la segunda parte del Art. 50 CV. En tercer lugar, siendo la más relevante de las modificaciones al Art. 46 LUCI, se encuentra que el momento relevante para realizar el cálculo del monto de la reducción ya no es el de la conclusión del contrato, sino el de la entrega de las mercaderías, cuestión que será analizada en profundidad más adelante.⁵³

⁵² Art. 46 LUCI: "Cuando el comprador no obtiene ni el cumplimiento del contrato por parte del vendedor ni la declaración de resolución del contrato, el comprador podrá rebajar el precio en la misma proporción en que haya disminuido el valor de las mercaderías al momento de la celebración del contrato a causa de su falta de conformidad con el contrato" Traducción libre. En el original: "Where the buyer has neither obtained performance of the contract by the seller nor declared the contract avoided, the buyer may reduce the price in the same proportion as the value of the goods at the time of the conclusion of the contract has been diminished because of their lack of conformity with the contract." Este artículo, a su vez, tiene su origen en el Art. 472 (1) del BGB alemán.

⁵³ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 80.

Cabe señalar también que la introducción de este remedio en la Convención de Viena no estuvo exenta de polémica, ya que, al ser la reducción del precio una figura desconocida para el *common law*, los juristas pertenecientes a esta tradición la consideraban –y algunos, aún la consideran- inútil, dado que similares resultados podrían conseguirse, a su juicio, mediante la indemnización de daños.⁵⁴ Por su parte, los juristas ligados a la tradición del derecho continental estaban acostumbrados a esta figura, de modo que, como iremos viendo, se logró en la Convención utilizar elementos de ambas tradiciones. Por ello, se ha sostenido que "el artículo 50 de la Convención simboliza, en sede de remedios, una auténtica encrucijada de caminos entre los dos sistemas legales citados, al tratar de conciliar, por una parte, la ejecución específica del contrato, que es la solución preferida en el Derecho Civil, en caso de incumplimiento del acuerdo por uno de los contratantes, con la concesión de daños por la que aboga la jurisprudencia angloamericana (...) remedios prevalentes en ambos derechos respectivamente."⁵⁵

Entonces, la reducción del precio funciona como un mecanismo para corregir el desequilibrio provocado por la falta de conformidad de las mercaderías, evitando un enriquecimiento sin causa para el vendedor, quien, de otro modo, recibiría o tendría derecho a recibir el precio íntegro de las mercaderías, en circunstancias de que entregó unas no conformes y de menor valor.⁵⁶ "La indemnización de daños, en cambio, tiene por finalidad la reparación de las

⁵⁴ Cfr. LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 446.

⁵⁵ VIGURI PEREA, Agustín, Op. Cit., p. 184.

⁵⁶ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 85.

pérdidas efectivamente sufridas por el comprador, las que generalmente se extenderán más allá de la disminución del valor de las mercaderías."⁵⁷ De este modo, puede decirse que la reducción del precio funciona como un mecanismo de adaptación del contrato⁵⁸, mediante el cual se reduce el precio a pagar por parte del comprador, dada la nueva situación, representada por la decisión de aquel de conservar unas mercaderías que no corresponden a las contratadas.

Por último, es importante destacar que la reducción del precio es una de las manifestaciones de diversos principios rectores de la Convención de Viena, dentro de los que podemos destacar, especialmente, el principio de la conservación del contrato. Podemos sostener que una de las razones por las cuales se establece el remedio de la reducción del precio en la Convención es justamente el que permite una solución rápida y eficaz al comprador que recibe mercaderías que no son conformes al contrato y que decide, sin embargo, conservar, especialmente si la falta de conformidad de las mercaderías no es relevante –no constituye incumplimiento esencial-. Por ello, la Convención incentiva el ejercicio de este remedio. Al revés, la Convención desincentiva y pone mayores trabas al uso de remedios que significan romper el vínculo contractual, como lo es la resolución del contrato.

⁵⁷ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 85.

⁵⁸ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010, p. 771; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 84-85.

En síntesis, dentro de la lógica de la Convención de Viena, la reducción del precio es un remedio mediante el cual se logra satisfacer el interés del comprador que decide conservar las mercaderías, a través de la compensación por el menor valor de éstas⁵⁹. En otras palabras, "el <<remedio>> de la reducción del precio sirve para establecer un equilibrio entre el precio estipulado y el valor recibido, y no es su función compensar al comprador de otras posibles pérdidas que haya podido sufrir (...) la reducción del precio coadyuva a reequilibrar intereses ante el incumplimiento, conservando el contrato, principio de conservación que es uno de los ejes del Convenio."⁶⁰

3. Elementos de la reducción del precio en la Convención de Viena

a. Falta de conformidad de las mercaderías

i. Falta de conformidad material

Como ya hemos visto, uno de los principales supuestos de incumplimiento contractual contenidos en la Convención de Viena de 1980 es el de la falta de conformidad de las mercaderías. De esta forma, aun cuando el vendedor haga entrega de las mercaderías vendidas, conforme al artículo 30⁶¹ y siguientes de la Convención de Viena, existe incumplimiento contractual si dichas mercaderías

⁵⁹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 80.

⁶⁰ LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 446.

⁶¹ Art. 30 CV: "El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención."

adolecen de defectos que importen la insatisfacción de las expectativas que el comprador tuvo al momento de contratar. De este modo, el vendedor se obliga no solo a entregar las mercaderías, sino también a garantizar que éstas sean conformes al contrato.⁶²

La falta de conformidad de las mercaderías aparece regulada en el artículo 35 de la Convención de Viena, el cual establece los criterios para determinar la conformidad de las mercaderías entregadas por el vendedor. Dichos criterios miran a la calidad, tipo y envase o embalaje de las mercaderías, los que estarán determinados contractualmente (Art. 35.1 CV) o por la misma Convención (Art. 35.2 CV), prevaleciendo siempre el contrato por sobre las disposiciones de la Convención de Viena⁶³, de manera que los criterios señalados por la Convención solo se utilizan de forma subsidiaria a la voluntad de las partes. En palabras de VIDAL OLIVARES: "Las partes, haciendo uso de la libertad contractual, reconocida por el art. 6 CV, podrán pactar cuándo se entiende que las mercaderías no son conformes al contrato, delimitando, de esta forma, el alcance de este concepto jurídico que se presenta como genérico y abstracto. Frente a la

⁶² Cfr. LOO GUTIERREZ, Martín, Op. Cit., p. 39; SCHLECHTRIEM, Peter, "The seller's obligations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Op. Cit., p. 6-19; VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 560.

⁶³ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 130; ENDERLEIN, Fritz, y MASKOW, Dietrich, International Sales Law, Oceana Publications, Nueva York, 1992, p. 141 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>> [consulta: 03 abril 2014]; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 297; ONU, Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo al 11 de abril de 1980, p. 34 [en línea] <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG_Conference_s.pdf> [consulta: 01 abril 2014]; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010, p. 571; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit. p. 54.

ausencia de este pacto o, sencillamente, a su insuficiencia, el mismo art. 35, en su párrafo segundo, hace posible proponer –a partir de ciertos criterios legales- los supuestos en los que se entiende que hay falta de conformidad"⁶⁴.

La falta de conformidad de las mercaderías es el único supuesto de incumplimiento por el cual procede la reducción del precio. Así, la jurisprudencia⁶⁵ ha fallado que este remedio no procede ante la infracción de cualquier obligación del vendedor distinta de la entrega de mercaderías conformes como, por ejemplo, la entrega tardía de las mercaderías⁶⁶. Sin embargo, se ha entendido que el concepto de falta de conformidad de las mercaderías comprende la de los documentos relativos a éstas, de modo que la reducción del precio procedería en caso de defectos en estos documentos⁶⁷.

Por otro lado, se ha señalado que no toda falta de conformidad de las mercaderías constituye incumplimiento. En este sentido, el Art. 33.2 LUCI establecía expresamente que las diferencias cuantitativas o cualitativas no serían tomadas en consideración cuando carecieran de importancia, pero la Convención de Viena carece de un precepto similar. Sin embargo, se señaló en una sentencia dictada en Suiza, que si bien el vendedor debía suministrar mercancías conformes

⁶⁴ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 54.

⁶⁵ CNUDMI, Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 2012, p. 269 [en línea] <<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/CISG-digest-2012.s.pdf>> [consulta: 08 agosto 2014].

⁶⁶ Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Düsseldorf el 05 de marzo de 1996 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960305g1.html>> [consulta: 26 marzo 2014].

⁶⁷ Ídem. Además, el propio Art. 30 CV señala que el vendedor deberá "entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas [las mercaderías] en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención."

al contrato, esa falta de conformidad no era equiparable a un incumplimiento de contrato si las mercaderías entregadas eran de igual valor y no había disminuido su utilidad.⁶⁸ En la misma línea, MORALES MORENO señala que "la pretensión de reajuste del precio exige que la falta de conformidad determine un menor valor de las mercaderías; es en definitiva el mercado el que determina si la diferencia es o no significativa"⁶⁹, indicando, en otras palabras, que para que proceda la reducción del precio por falta de conformidad de las mercaderías, debe haber efectivamente una diferencia de precio entre las mercaderías contratadas y las mercaderías no conformes recibidas.

Asimismo, cabe señalar que la reducción del precio es aplicable independientemente de que la falta de conformidad constituya o no incumplimiento esencial del contrato.⁷⁰ La única diferencia será que, en caso de que el incumplimiento sea esencial, el comprador contará con una gama de remedios más amplia, la que incluirá la resolución del contrato y la sustitución de las mercaderías, remedios que, a diferencia de la reducción del precio, no proceden cuando el incumplimiento no es esencial.

⁶⁸ Caso CLOUT N° 251: Sentencia dictada en Suiza por el Handelsgericht des Kantons Zürich el 30 de noviembre de 1998 [en línea] <www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1474> [consulta: 26 marzo 2014].

⁶⁹ MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 306-307.

⁷⁰ CNUDMI, Op. Cit., p. 269; Sentencia dictada en Dinamarca por el Vestre Landsret el 10 de noviembre de 1999 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=760>> [consulta: 01 abril 2014]; Caso CLOUT N° 724: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Koblenz el 14 de diciembre de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2349>> [consulta: 03 abril 2014].

A su vez, el Artículo 50 no distingue entre distintos tipos de no conformidad, de modo que la reducción del precio funciona de la misma manera independientemente del motivo de la falta de conformidad, sin hacerse diferencias en su aplicación.⁷¹ Así, en los mismos Comentarios sobre el Proyecto de Convención preparados por la Secretaría se señalaba que "el cálculo es igual si la falta de conformidad de las mercaderías entregadas se refiere a su calidad y no a su cantidad."⁷²

En resumen, "las mercaderías entregadas deben coincidir con aquellas que el contrato, interpretado e integrado por las normas de la CV, describe idealmente y que tiene [el comprador] derecho a esperar en virtud del mismo y a exigir legalmente. Si esta adecuación material no se da hay falta de conformidad y el vendedor habrá incumplido el contrato."⁷³

- **Criterios contractuales de conformidad (Art. 35.1 CV)**

El primer párrafo del Artículo 35 de la Convención de Viena señala lo siguiente: "El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato."

⁷¹ Cfr. PILIOUNIS, Peter, "The Remedies of Specific Performance, Price Reduction and Additional Time (Nachfrist) under the CISG: Are these worthwhile changes or additions to English Sales Law?", 12 Pace International Law Review, 2000, p. 31 [en línea] <<http://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol12/iss1/2>> [consulta: 01 febrero 2014].

⁷² ONU, Op. Cit., p. 46.

⁷³ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 53.

Como podemos observar, y ya hemos señalado con anterioridad, es el contrato, en primer término, el que establece los criterios de conformidad de las mercaderías. La doctrina ha señalado que, para determinar si existe o no falta de conformidad de las mercaderías, ha de estarse a lo que el contrato indica expresamente, pero también han de tenerse en cuenta los criterios de interpretación señalados por la Convención, particularmente en sus artículos 6 a 9, referidos a las negociaciones, prácticas y usos entre las partes, criterios de razonabilidad y los usos del tráfico comercial, entre otras cuestiones.⁷⁴ Dice VIDAL OLIVARES: "siempre prevalecerá la regla contractual por sobre el derecho dispositivo contenido en la CV. El recurso a este último supone el agotamiento de una compleja tarea por parte del operador jurídico que conoce del asunto, quien deberá, antes de resolver, interpretar la regla contractual, actuando sus dos funciones, la declarativa y la integradora."⁷⁵ Así, es importante considerar lo siguiente: "Los requisitos contractuales en virtud del Artículo 35(1) pueden ser negociados de forma individual, pero también pueden ser el resultado del estándar de negocios del vendedor o del comprador."⁷⁶

⁷⁴ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 109; ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., p. 141; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 297; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 571-572; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 54.

⁷⁵ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 54.

⁷⁶ Traducción libre. En el original: "The contractual requirements under Article 35(1) may be individually negotiated, but they may also result from the standard business of the seller or of the buyer." SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 571-572. "Incluso la publicidad del vendedor, en la que, por ejemplo, se refiera a las cualidades particulares de las mercancías, o muestras proporcionadas por el comprador pueden ser tomadas en consideración a fin de determinar la conformidad con el contrato en virtud del artículo 35(1)." Traducción libre. En el original: "Even advertisements of the seller, in which, for example, he refers to particular qualities of the goods, or samples provided by the buyer may be taken into consideration in order to determine conformity with the contract under Article 35(1)." Idem.

En cuanto a la falta de conformidad relativa a la cantidad de las mercaderías entregadas, parte de la doctrina discute la procedencia de la reducción del precio, puesto que, entre otras razones, no hay un acuerdo claro respecto a si los defectos relativos a la cantidad de las mercaderías corresponderían a un supuesto de falta de conformidad o, simplemente, a una falta de entrega.⁷⁷ Por ello, hay quienes señalan, por ejemplo, que las reglas del Art. 51 CV prevalecerían por sobre las del Art. 50 CV.⁷⁸ Por su parte, la jurisprudencia ha señalado que la falta de conformidad de las mercaderías incluiría tanto a los defectos de calidad como a los de cantidad⁷⁹, pronunciándose a favor de la reducción del precio por defectos cuantitativos⁸⁰.

Puede darse la situación de que la falta de conformidad no se dé por defecto, sino por exceso, ya sea en la cantidad, calidad o tipo de mercaderías.⁸¹ Esta situación está regulada para el caso de la entrega de una cantidad mayor que

⁷⁷ Cfr. ENDERLEIN, Fritz, y MASKOW, Dietrich, Op. Cit. pp. 141-142; FLECHTNER, Harry, "More U.S. Decisions on the U.N. Sales Convention: Scope, Parol Evidence, "Validity" and Reduction of Price under Article 50", 14 Journal of Law and Commerce, University of Pittsburgh, pp. 170-171 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/flechtner.html>> [consulta: 03 abril 2014]; LOO GUTIÉRREZ, Martín, Op. Cit. p. 48; SONDAHL, Erika, Op. Cit.

⁷⁸ Esta última discusión no tiene mayores consecuencias prácticas, puesto que el art. 51.1 CV nos dirige al art. 50 CV, al señalar: "Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme." Cfr. MÜLLER CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 771.

⁷⁹ Caso CLOUT N° 282: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Koblenz, el 31 de enero de 1997 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1505>> [consulta: 08 agosto 2014].

⁸⁰ Caso CLOUT N° 1138: Laudo dictado en Serbia por la Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce in Belgrade, el 05 de enero de 2007 [en línea] <<http://cisg3.law.pace.edu/cases/070105sb.html>> [consulta: 02 abril 2014].

⁸¹ "La entrega de mercaderías de mayor valor que las mercaderías contratadas también representa una falta de conformidad con el contrato que debe ser considerada." Traducción libre. En el original: "Delivery of goods of greater value than the goods under the contract also represents a non-conformity with the contract that must be objected to." MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 51", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010, p. 791.

la pactada en el Art. 52.2 CV, el cual señala: "Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato".⁸² La doctrina ha entendido que el mismo artículo se puede aplicar de manera análoga al caso de entrega de mercaderías de mejor calidad o pertenecientes a un tipo superior, de conformidad al Art. 7.2 CV, y que, para el pago del precio por el exceso, ha de aplicarse el criterio de proporcionalidad recogido en el Artículo 50 CV.⁸³

En cuanto a la falta de conformidad referida al tipo de mercaderías entregadas, la mayor parte de la doctrina ha entendido que esta categoría comprende también la entrega de mercaderías completamente distintas a las pactadas, lo que se conoce como *aliud*.⁸⁴ En palabras de SCHLECHTRIEM, "la entrega de mercaderías distintas debe ser considerada una falta de conformidad, sin importar cuan extrema sea la desviación (...) Más bien, es evidente que el caso de entrega de mercaderías completamente distintas debe ser considerado

⁸² "La entrega de una cantidad mayor que la pactada puede no implicar la insatisfacción del comprador, siempre que en lo entregado existan mercaderías suficientes para que la satisfacción se produzca, y respecto del exceso sea posible ejercitar separadamente la opción de aceptación o rehúse prevista en el artículo 52. Pero no ocurre así si, en las circunstancias concretas de la entrega el comprador se halla forzado a recibir completamente lo que le entrega el vendedor, que es más que lo contratado." MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 297-298.

⁸³ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 299.

⁸⁴ Sin embargo, parte de la doctrina y jurisprudencia, en particular, la jurisprudencia alemana, sostiene que se trataría más bien de un supuesto de falta de entrega. Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 172; ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 142-143; HONNOLD, John, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3ª edición, Kluwer Law International, La Haya, 1999, p. 279 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>> [consulta: 03 abril 2014]; MULLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 771; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 570.

como una desviación con respecto a la "descripción" de las mercaderías en el contrato."⁸⁵

En cuanto al envase o embalaje de las mercaderías, es preciso destacar que "los defectos del mismo, como tales y sin necesidad de que hayan afectado al estado de las mercaderías, constituyen una manifestación de la falta de conformidad de éstas."⁸⁶

- **Criterios legales de conformidad (Art. 35.2 CV)**

El segundo párrafo del Artículo 35 de la Convención de Viena señala lo que se conoce como criterios legales de conformidad de las mercaderías, los cuales obligan al vendedor "salvo que las partes hayan pactado otra cosa", según indica la misma disposición. Puede decirse entonces que "estos criterios son condiciones implícitas que obligan al vendedor aunque no haya un acuerdo afirmativo al respecto. Si las partes no desean que estos criterios se apliquen a su contrato pueden, según el Artículo 35, pactar otra cosa. A menos que las partes ejerzan su autonomía para excluir del contrato las normas del párrafo 2 del Artículo 35, estarán obligadas por ellas."⁸⁷

⁸⁵ Traducción libre. En el original: "the delivery of different goods must be considered a lack of conformity no matter how extreme the deviation (...) Rather, it is clear that the case of delivery of entirely different goods should still be considered as a deviation from the "description" of the goods in the contract." SCHLECHTRIEM, Peter, Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sales of Goods, Manz, Vienna, 1986, p. 67 [en línea] <<http://cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>> [consulta: 03 abril 2014].

⁸⁶ MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit. p. 305.

⁸⁷ CNUDMI, Op. Cit., p. 109. "Esta referencia a unos requisitos de conformidad implícita es reflejo de la doctrina del *common law*, en la cual se considera que el vendedor está obligado a ciertas

El párrafo segundo del Art. 35 CV contiene criterios objetivos que se aplican cuando el contrato no contiene suficientes elementos para determinar cuándo se entiende que las mercaderías son conformes.⁸⁸ De esta manera, a juicio de MORALES MORENO, las reglas del Art. 35.2 CV "concretan o fijan los resultados a los que conduciría normalmente la aplicación de las normas interpretativas. Por eso puede afirmarse, con toda razón, como dice el Artículo 35 CV, que son <<conformes al contrato>> las mercaderías ajustadas a los criterios de estas reglas."⁸⁹

garantías implícitas (*implied warranties*) respecto de la calidad y características de las mercancías." ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 130.

⁸⁸ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit. pp. 299-300; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 575. "Incluso un contrato cuidadosamente preparado usualmente fallará en expresar las expectativas más básicas –que una máquina funcionará o que una viga de acero estará en buenas condiciones estructurales- porque las partes asumen que esos puntos son tan obvios que no hace falta señalarlos." Traducción libre. En el original: "Even a carefully prepared contract will often fail to express the most basic expectations –that a machine will operate or that a steel girder will be structurally sound- because the parties assume that these points are so obvious that they "go without saying"." HONNOLD, John, Op. Cit., p. 252.

⁸⁹ MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit. p. 299-300. "El principio que rige (...) es que la cosa ofrecida o entregada bajo un contrato de compraventa debe responder a la descripción contenida en las palabras del contrato, o a la que hubiese sido contenida si el contrato hubiese sido redactado con precisión (...) Las Cortes y los codificadores han tratado de describir, en términos generales, esas descripciones que hubiesen sido escritas en el contrato si las partes hubiesen redactado una disposición para tratar específicamente el asunto que dio origen a la disputa." Traducción libre. En el original: "The governing principle (...) is that the thing offered or delivered under a contract of purchase and sale must answer the description of it which is contained in words in the contract, or which would be so contained if the contract were accurately drawn out (...) Courts and codifiers have had try to describe, in general terms, those understandings that would have been written into the contract if the parties had drafted a contract provision to deal specifically with the question that led to dispute." HONNOLD, John, Op. Cit., p. 252.

- Aptitud para usos ordinarios (Art. 35.2 a) CV)

El primer criterio establecido por el Art. 35.2 CV es que "las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo", lo que en el derecho anglosajón se conoce como *fitness for ordinary use*.⁹⁰ Para establecer qué es lo que se entiende como uso ordinario de las mercaderías se han establecido diferentes parámetros. Así, mayoritariamente se señala que las mercaderías deben ser comerciables, o que han de ser de calidad comercializable, esto es, que exista la posibilidad de revender las mercaderías, lo que en derecho anglosajón se conoce como *warranty of merchantable quality*.⁹¹ Otros, siguiendo el criterio de diversos sistemas legales de derecho civil, señalan que las mercaderías han de ser de una calidad media.⁹² Un tercer criterio que ha sido considerado es el de calidad razonable.⁹³ Además, se discute si los estándares de calidad a aplicar han de ser los del país del comprador o del vendedor.⁹⁴

⁹⁰ VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, La compraventa internacional de mercaderías: Una visión jurisprudencial, 2000, Navarra, pp. 185-186.

⁹¹ Con esta opinión: ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 131; LOO GUTIÉRREZ, Martín, Op. Cit., p. 52; MORALES MORENO, "Artículo 35", Op. Cit., p. 300; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 575-576. En la jurisprudencia: Sentencia dictada en Bélgica por la Rechtbank van Koophandel, Mechelen, el 18 de enero de 2002 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=941>> [consulta: 12 mayo 2014]; Caso CLOUT N° 774: Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 02 de marzo de 2005 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1943>> [consulta: 08 abril 2014].

⁹² Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 577. Éste es el criterio utilizado por nuestro Código Civil.

⁹³ Caso CLOUT N° 720: Laudo dictado en los Países Bajos por el Nederlands Arbitrage Instituut, el 15 de octubre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2334>> [consulta: 08 abril 2014].

⁹⁴ A su vez, hay quienes señalan que esta discusión es más bien una cuestión de interpretación del contrato. Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 577-578.

De cualquier manera, es importante señalar que no se requiere, en principio, que las mercaderías sean perfectas o impecables, salvo que dicha condición sea necesaria para que las mercaderías cumplan su función ordinaria.⁹⁵ En todo caso, "el vendedor deberá suministrar mercaderías idóneas para todos los fines a los que se destinan normalmente las mercaderías de la misma descripción (...) El ámbito de la obligación del vendedor en virtud del presente inciso no está determinado por la posibilidad de que el vendedor espere que el comprador utilice las mercaderías de una de las formas en que se utilizan normalmente (...) Si las mercaderías de que dispone el vendedor solo son idóneas para algunos de los fines a los que normalmente se destinan, deberá preguntar al comprador las finalidades concretas a que están destinadas, de modo que pueda rechazar el pedido en caso necesario."⁹⁶

- Aptitud para un uso especial (Art. 35.2 b) CV)

Los usos ordinarios a los que se destinan las mercaderías solo son relevantes si no se ha hecho saber, para el caso particular, un uso específico para el que se requieran las mercaderías.⁹⁷ Así, la regla del Art. 35.2 a) CV solo es utilizada en subsidio de la regla del Art. 35.2 b) CV, la cual señala que "las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las

⁹⁵ CNUDMI, Op. Cit., p. 109.

⁹⁶ ONU, Op. Cit., p. 34.

⁹⁷ Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 575.

circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y juicio del vendedor". En otras palabras: "El vendedor no está obligado a entregar mercaderías idóneas para algunas finalidades específicas que no sean las finalidades para las cuales se utilizarían normalmente, salvo que expresa o implícitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato tal finalidad particular."⁹⁸

Esta regla es una concreción del principio de buena fe en el tráfico comercial, al proteger la confianza que el comprador deposita en el vendedor.⁹⁹ Además, se señala explícitamente que el uso especial debe haberse hecho saber expresa o tácitamente al vendedor, de manera que basta la comunicación del comprador al vendedor, sin que necesariamente este uso especial esté señalado en el contrato.¹⁰⁰ Desde otro punto de vista, pero con las mismas consecuencias prácticas, ADAME GODDARD señala que "las declaraciones del comprador sobre calidad y características de las mercancías llegan a formar parte del contrato, si el vendedor las conoció y entendió el propósito que tenía el comprador al hacerlas o lo hubiera entendido una persona razonable."¹⁰¹

Respecto a las normas de los Artículos 35.2 a) y b) CV, VIDAL OLIVARES señala: "Esta disposición coincide con la del derecho interno en materia de vicios redhibitorios, en tanto atiende a la utilidad de las mercaderías con relación a si son

⁹⁸ ONU, Op. Cit., p. 34.

⁹⁹ Cfr. LOO GUTIÉRREZ, Martín, Op. Cit., p. 54; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 300-303.

¹⁰⁰ Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 580-581.

¹⁰¹ ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 131.

aptas para el propósito a que ordinariamente sean destinadas o para algún propósito particular, en cuyo caso será necesario que dicho propósito se haya integrado a la regla contractual, poniendo el comprador esa circunstancia en conocimiento del vendedor."¹⁰² El Art. 2.1 de la Directiva 1999/44/CE contiene también normas similares.

- Conformidad con la muestra o modelo (Art. 35.2 c) CV)

El Art. 35.2 c) CV señala que "las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador".¹⁰³ En esta disposición, lo relevante es el valor que las partes hayan querido darle, en caso de existir, a la muestra o modelo, puesto que ésta puede ser vinculante con respecto a una, varias o todas las cualidades de las mercaderías que han de ser entregadas por el vendedor.¹⁰⁴ Además, al igual que en la disposición anterior, basta con que la muestra o modelo haya sido presentada por el vendedor para que sea vinculante, sin necesidad de que esto haya sido establecido contractualmente.¹⁰⁵ Asimismo, la disposición señala claramente que es el vendedor quien ha de presentar la

¹⁰² VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 54, nota al pie n° 125. En el mismo sentido, ALESSANDRI RODRÍGUEZ: "si el comprador hace saber al vendedor que la cosa va a ser destinada a un uso diverso del natural y éste la vende a sabiendas del uso a que va a destinarse, hay un vicio redhibitorio si resulta inadecuada para ese fin, porque las partes convinieron en vender y comprar la cosa para que se empleara en tal objeto." ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, Op. Cit., p. 197.

¹⁰³ El Art. 135 del Código de Comercio chileno también regula la falta de conformidad con la muestra o modelo, al señalar: "Cuando la compra fuere ejecutada sobre muestras, lleva implícita la condición de resolverse el contrato si las mercaderías no resultaren conformes con las muestras."

¹⁰⁴ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit. p. 303; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 582-583.

¹⁰⁵ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit. p. 303; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., pp. 582-583.

muestra o modelo al comprador, sin embargo, tanto la doctrina como la jurisprudencia han señalado que esto no tendría mayor importancia, puesto que en el caso de que la muestra o modelo fuese presentada por el comprador, si no se considerara como aplicable el Art. 35.2 c) CV, se aplicaría el Art. 35.1 CV, con iguales resultados.¹⁰⁶

- Conformidad del envase o embalaje (Art. 35.2 d) CV)

Por último, el Art. 35.2 d) CV señala que "las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas". Éste es uno de los aspectos novedosos de la Convención de Viena de 1980, puesto que en la mayoría de los ordenamientos nacionales tradicionales este asunto no se encuentra tratado, como tampoco se encontraba en el antecedente inmediato de la Convención de Viena, la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.¹⁰⁷ Con respecto a la forma habitual de envasar o embalar las mercaderías, ésta estará determinada principalmente por los usos del tráfico comercial particular, y, de no existir estos usos, la forma adecuada dependerá de la naturaleza de las mercaderías, las

¹⁰⁶ Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit. p. 584. Existe un caso en el que se rebaja el precio de las mercaderías por no corresponder al modelo presentado por el comprador: Sentencia dictada en Austria por la Oberlandesgericht Graz, el 09 de noviembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=370>> [consulta: 08 abril 2014].

¹⁰⁷ Una disposición similar se encuentra contenida en la sec. 2-314 (e) UCC. Cfr. ARCE CAICEDO, Eduardo, "Conformidad", en LARROUMET, Christian (et al), Compraventa internacional de mercaderías: Comentarios a la Convención de Viena de 1980, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 2003, p. 520; NAVAS NAVARRO, Susana, El incumplimiento no esencial de la obligación: Análisis del incumplimiento no esencial de las obligaciones contractuales de dar, Editorial Reus, Madrid, 2004, p. 151; VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit., p. 188.

condiciones del transporte¹⁰⁸, etc., de modo que las mercaderías lleguen a destino sin defectos.¹⁰⁹

ii. Falta de conformidad jurídica (Art. 41 y 42 CV)

Al inicio de este capítulo, vimos que el vendedor se obliga no solo a entregar las mercaderías de conformidad al artículo 30 y siguientes de la Convención de Viena, sino también a que dichas mercaderías sean conformes al contrato. Pues bien, de la misma forma, el vendedor se obliga no solo a transmitir la propiedad de las mercaderías, de conformidad al mismo artículo 30 de la Convención, sino también a transmitir dicha propiedad libre de derechos o pretensiones de terceros, lo que parte de la doctrina ha denominado como conformidad jurídica de las mercaderías.¹¹⁰

La conformidad jurídica de las mercaderías aparece regulada por los artículos 41 y 42 de la Convención. El primero de ellos señala: "El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan

¹⁰⁸ Caso en que las mercaderías contratadas sufrieron daños por deficiencias en los envases y cajas utilizados, ya que no eran los adecuados para transportar las mercaderías por mar: Caso CLOUT N° 1194, Laudo dictado en México por Compromex, el 29 de abril de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2799>> [consulta: 04 enero 2015].

¹⁰⁹ Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit. pp. 584-585. La jurisprudencia se pronunció a favor de la reducción del precio a cero en un caso por envase defectuoso de unas botellas: Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.

¹¹⁰ Cfr. VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit., pp. 206-207.

en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42".¹¹¹

De esta manera, tenemos que la Convención regula la conformidad jurídica de las mercaderías de manera general, por el Art. 41 CV, y para el caso particular de los derechos o pretensiones de terceros basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, por el Art. 42 CV, cuyo párrafo primero señala: "El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual: a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento."

¹¹¹ A diferencia de los sistemas de derecho civil continental, como el chileno, donde el vendedor tiene la obligación de mantener al comprador en el dominio y posesión pacífica de la cosa, respondiendo solo por el saneamiento de la evicción, en la Convención de Viena el vendedor tiene la obligación, desde un inicio, de transmitir la propiedad de las mercaderías vendidas libre de derechos o pretensiones de terceros. "El artículo 41 en parte es un desarrollo del artículo 30 CV en cuanto éste establece la obligación de transmitir la propiedad. La obligación de entregar las mercaderías libres de derechos y pretensiones de terceros engloba naturalmente la obligación de transmitir su propiedad, pero va más allá. Primero, porque el vendedor debe transmitir la propiedad libre de otros derechos de terceros y, segundo, porque también debe entregar las mercaderías libres de pretensiones de terceros. La acumulación expresa de estas obligaciones es una peculiaridad de la CV." MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Primera edición 1997, Reimpresión 2000, Navarra, p. 356.

En consecuencia, es posible decir que la Convención de Viena de 1980 regula dos tipos de falta de conformidad de las mercaderías: la material (Art. 35 CV) y la jurídica (Arts. 41 y 42 CV).¹¹² Así, se discute en doctrina si ambos tipos de falta de conformidad se regulan de la misma forma, si se les aplican los mismos remedios y, en concreto, si a ambas se les puede aplicar la reducción del precio. Respecto a la falta de conformidad material de las mercaderías, no existen dudas sobre la procedencia de este remedio. Las dudas surgen, sin embargo, con respecto a la falta de conformidad jurídica, existiendo un amplio debate en la doctrina al respecto.¹¹³

En primer lugar, quienes son contrarios a la aplicación de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos, señalan que la Convención, al referirse a la conformidad de las mercaderías, se refiere únicamente a la conformidad material, y que nunca usa dicha expresión para referirse a las pretensiones o derechos de terceros sobre las mercaderías.¹¹⁴ El Artículo 50 CV, al señalar que el comprador podrá rebajar el precio "si las mercaderías no fueren conformes al contrato", se

¹¹² "La distinción del Derecho Alemán –la cual es de origen histórico y se encuentra en la mayoría de los sistemas legales, entre defectos cualitativos y defectos legales, no ha sido completamente eliminada en la Convención" Traducción libre. En el original: "The distinction in German law –which is of historical origin and found in most legal systems between defects in quality and legal defects, is, therefore, also not fully eliminated in the Convention." SCHELECHTRIEM, Peter, *Uniform Sales Law*, Op. Cit., p. 67.

¹¹³ Cfr. FLECHTNER, H., Op. Cit., supra note 27, at 175. A favor: ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 195-196; PANTALEÓN, Fernando, "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", *Anuario de Derecho Civil*, Madrid, 1993, vol. 46, n° 4, p. 1736; VANTO, Jarno, "Commentary on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article 50 of the CISG", 2003, párrafo c, nota al pie n° 5 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vanto2.html>> [consulta: 14 abril 2014]. En contra: HONNOLD, John, Op. Cit., pp. 341-342; MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", Op. Cit., p. 368; MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 771; SCHLECHTRIEM, Peter, *Uniform Sales Law*, Op. Cit., p. 66, nota al pie n° 248; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 41", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, 3ª edición, 2010, p. 657.

¹¹⁴ Cfr. MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", Op. Cit., pp. 375-376.

estaría refiriendo solo a la situación de que las mercaderías tuviesen defectos materiales, y no defectos jurídicos. En este mismo sentido, se ha señalado que la sección II del capítulo II de la Convención de Viena se titula "Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros". Así, quienes son contrarios a la aplicación de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos de las mercaderías argumentan que ya desde el mismo nombre de la sección se distingue entre conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros¹¹⁵, de modo que se reconoce que son realidades distintas y que, además, están reguladas en distintos artículos. La propia Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI –UNCITRAL en inglés-) señala que "la obligación del vendedor (...) de entregar las mercaderías libres de derechos o pretensiones de terceros (incluidos los derechos o pretensiones basados en la propiedad industrial o intelectual) es independiente de la obligación que tiene el vendedor de entregar las mercaderías de conformidad con el contrato."¹¹⁶ En el mismo sentido, SCHWENZER afirma: "Como todos los sistemas de derecho nacional y LUCI, la CV mantiene la distinción entre la conformidad de las mercaderías con respecto a los defectos en la calidad, por una parte, y la responsabilidad por defectos en el título (Artículo 41), por otra."¹¹⁷

¹¹⁵ Cfr. HONNOLD, John, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Op. Cit., p. 341; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 41", Op. Cit., p. 657.

¹¹⁶ ONU, Op. Cit., p. 34.

¹¹⁷ Traducción libre. En el original: "Like all domestic legal systems and ULIS, the CISG maintains the distinction between the conformity of the goods with respect to defects in quality, on the one hand, and liability for defects in title (Article 41), on the other hand." SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 570.

Por su parte, quienes defienden la aplicación de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos de las mercaderías, alegan que si bien el título de la sección distingue entre los dos supuestos, el estar en la misma sección "les da un tratamiento unitario en cuanto a los requisitos, plazos y recursos para exigir la responsabilidad correspondiente"¹¹⁸. No obstante, a nuestro juicio, es fácil señalar que eso no es del todo correcto, puesto que ambos supuestos están regulados de manera distinta. Por ejemplo, en caso de falta de conformidad material regulada por el Art. 35.2 CV, el vendedor no es responsable si el comprador "conociera o no hubiera podido ignorar la falta de conformidad en el momento de la celebración del contrato", según el Art. 35.3 CV, lo que, si bien coincide con lo señalado por el Art. 42 CV, no coincide con lo señalado por el Art. 41 CV, donde se indica que el vendedor es responsable por los defectos jurídicos de las mercaderías "a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones". Lo mismo ocurre con respecto a la carga de denuncia¹¹⁹ que tiene el comprador en cada caso, la cual está regulada para los defectos materiales en el Art. 39 CV, donde se señala que, si bien la denuncia debe realizarse "dentro de un plazo razonable", existe un plazo máximo de dos años para realizar dicha denuncia, plazo máximo que no corre para los defectos jurídicos, cuya carga de denuncia está regulada en el Art. 43 CV.¹²⁰

¹¹⁸ ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 135, nota al pie n° 15. "La regulación separada no implica una diferencia esencial en cuanto al régimen aplicable." MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 288.

¹¹⁹ Para poder ejercitar los remedios señalados en la Convención y, en particular, la reducción del precio, el comprador debe cumplir con ciertas cargas, como la de comunicar al comprador la falta de conformidad de las mercaderías, las que analizaremos en detalle más adelante.

¹²⁰ Cfr. MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", Op. Cit., p. 368.

En segundo lugar, quienes están a favor de la procedencia de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos se apoyan en el Art. 44 CV, el cual señala: "No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida." Tanto el Art. 39 CV como el Art. 43 CV se refieren a la carga de denuncia que tiene el comprador con respecto a la falta de conformidad de las mercaderías, material el primero y jurídica el segundo, de modo que el Art. 44 CV es aplicable cuando dicha denuncia se omite, habiendo una excusa razonable para dicha omisión. De este modo, quienes defienden la aplicación de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos señalan que si puede aplicarse ella, de conformidad al Art. 44 CV, cuando se ha omitido la carga de denunciar la falta de conformidad jurídica, con mayor razón procede la reducción del precio cuando dicha carga se realiza. Así, LÓPEZ LÓPEZ señala: "¿se podría entender que el derecho a la reducción del precio en caso de derechos o pretensiones de terceros está ligado estrictamente al supuesto de hecho del artículo 44, que es el de presentación de una excusa razonable, por haber omitido la comunicación prevista en el artículo 43, y en cambio no es aplicable cuando el comprador la efectúe tempestivamente? Ciertamente, contra tal interpretación restrictiva milita la lógica".¹²¹ En la misma línea, ENDERLEIN y MASKOW afirman: "Es difícilmente entendible que un

¹²¹ LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 447.

comprador tenga derecho a la reducción del precio solo si falla en dar aviso, pero no si da aviso a tiempo."¹²²

Por otro lado, quienes niegan la procedencia de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos, señalan que el Art. 44 CV ha de ser interpretado restrictivamente¹²³, de modo que la reducción del precio solo aplicaría para el caso de omisión de la carga de denuncia del Art. 39 CV, pero no para el caso del Art. 43 CV, donde solo procedería la indemnización de daños y perjuicios.¹²⁴

Un tercer argumento sostenido por quienes defienden la procedencia de la reducción del precio en caso de defectos jurídicos, es que no existen buenas razones para distinguir entre los remedios aplicables ante la falta de conformidad material de las mercaderías y la falta de conformidad en otros aspectos.¹²⁵ Podemos agregar que esto va en consonancia con lo regulado por otros instrumentos internacionales, como los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (PDEC), donde rige la aplicación de la reducción del precio y de cualquier otro remedio contractual "siempre que una parte no cumpla con alguna

¹²² Traducción libre. En el original: "It is hardly understandable that a buyer should have the right to a reduction of the price only if he fails to give notice, but not if he gives notice in time." ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 195-196.

¹²³ MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 771, nota al pie n° 8.

¹²⁴ Cfr. ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 195-196.

¹²⁵ ONU, Op. Cit., p. 386. "La general similitud de los perjuicios provocados por estos defectos con los perjuicios provocados por estos otros defectos justifica la disponibilidad de la reducción del precio en estos casos también." Traducción libre. En el original: "The general similarity of the prejudice caused by these defects with that caused by other defects justifies the availability of price reduction in these cases as well." SCHLECHTRIEM, Peter, Uniform Sales Law, Op. Cit. p. 79.

de las obligaciones derivadas del contrato", cualquiera sea ésta, conforme a lo señalado en el párrafo primero del Art. 8:101 PDEC.¹²⁶

Por su parte, quienes rechazan la procedencia de la reducción del precio en caso de falta de conformidad jurídica de las mercaderías, señalan que el monto de la reducción del precio sería muy difícil de calcular¹²⁷ y que, por lo demás, la aplicación de este remedio no es necesaria, "porque el comprador que retenga la cosa a pesar del vicio jurídico (bien porque quiera conservarla, bien porque al no ser el incumplimiento esencial, no pueda resolver) está suficientemente protegido por la acción de indemnización de daños conforme al artículo 45.1 b) (...) es prácticamente inimaginable que respecto de los defectos jurídicos se den casos en los que el vendedor quede liberado por el artículo 79 de la responsabilidad por los daños"¹²⁸, existiendo un caso repertoriado que avala esta posición.¹²⁹ Sin embargo, lo mismo puede sostenerse respecto de la falta de conformidad material de las mercaderías, por lo que este argumento no nos parece consistente.

Durante la redacción de la Convención de Viena de 1980 también se discutió si era o no procedente la reducción del precio en los casos señalados por el Art. 41 CV, primero en la 17ª sesión y luego en la 23ª sesión de la Primera Comisión de la Conferencia Diplomática. En ambas, el representante de Noruega

¹²⁶ Sobre este asunto nos referiremos de manera más extensa al desarrollar el tema de la recepción del remedio de la reducción del precio en el derecho comparado.

¹²⁷ VANTO, Jarno, Op. Cit., párrafo c, nota al pie n° 5.

¹²⁸ MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", Op. Cit., pp. 375-376. En el mismo sentido, MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 771.

¹²⁹ Caso CLOUT N° 1235: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Dresden, el 21 de marzo de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2616>> [consulta: 15 abril 2014].

sugirió que la reducción del precio debería ser un remedio disponible en caso de derechos o pretensiones de terceros, sugerencia que fue apoyada, entre otros, por el representante de Gana, quien declaró que no veía motivos para privar artificialmente al comprador de la reducción del precio en casos donde el valor de las mercaderías podía verse incluso más disminuido que por defectos materiales. El delegado de Suecia, al contrario, declaró que el Art. 41 CV era aplicable no solo para pretensiones justificadas, sino también para las que podían no serlo, de modo que la reducción del precio no podría ser determinada en términos monetarios con exactitud, por lo que rechazaba la propuesta del representante noruego. Finalmente, el representante de Noruega retiró su propuesta en el entendido de que correspondería a los tribunales determinar si la reducción del precio es aplicable a los casos señalados por el Art. 41 CV y en qué medida lo sería.¹³⁰ Al respecto, SONDAHL se atreve a señalar que "el retiro de la propuesta demuestra el estado 'abierto' de este debate. La ausencia de una decisión clara en el texto de la Convención demuestra que la decisión de aplicar o no la reducción del precio descansa en los tribunales."¹³¹ Sin embargo, HONNOLD responde: "No se le debe atribuir importancia a una declaración hecha por un solo delegado en ausencia de evidencia de que la Conferencia haya coincidido con dicho 'entendimiento'."¹³² Hasta el momento, no existen casos repertoriados en los que la jurisprudencia se manifieste al respecto.

¹³⁰ Cfr. ONU, Op. Cit., pp. 350-351 y 386-387.

¹³¹ Traducción libre. En el original: "the withdrawal of the amendment demonstrates the 'open' status of this debate. The absence of a clear decision in the text of the Convention demonstrates the decision to apply or not to apply price reduction rests with the courts." SONDAHL, Erika, Op. Cit.

¹³² Traducción libre. En el original: "No weight should be given to such a statement by an individual delegate in the absence of evidence that the Conference agreed to such an 'understanding'."

Por nuestra parte, creemos que la Convención sí hace diferencias y regula de manera separada los supuestos de falta de conformidad material y jurídica de las mercaderías, por ejemplo, en cuanto al plazo máximo que tiene el comprador para comunicar la falta de conformidad al vendedor. Sin embargo, y a pesar de esta regulación separada, coincidimos con la idea de que no existen buenas razones para que la reducción del precio sea un remedio aplicable en caso de defectos materiales en las mercaderías y no en caso de defectos jurídicos en ellas, en tanto las mercaderías entregadas tengan un menor valor que las mercaderías contratadas, por defectos en el título.

Creemos que ésta es la misma idea que subyace detrás del Art. 44 CV, y las dificultades que pueden encontrarse a la hora de determinar el menor valor de las mercaderías producto de defectos jurídicos es igual a la que puede darse respecto de defectos materiales, de modo que concluimos que la reducción del precio es un remedio perfectamente procedente en caso de falta de conformidad jurídica de las mercaderías, si bien reconocemos que el Art. 50 CV no es del todo claro al respecto, y esperamos que pronto exista jurisprudencia en este sentido.

HONNOLD, John, Op. Cit., p. 341, nota al pie n° 8. "Por supuesto, una declaración hecha por un solo delegado no establece un punto de vista prevalente, y el silencio que siga a una declaración no significa asentimiento." Traducción libre. En el original: "Of course, a statement by one delegate does not establish a prevailing viewpoint and silence following a statement does not establish assent." *Ib.*, p. 94.

b. Responsabilidad del vendedor

i. Momento de la transmisión del riesgo al comprador

La responsabilidad del vendedor por cualquier falta de conformidad de las mercaderías está regulada, en términos generales, por el Art. 36 CV, el cual señala en su párrafo primero, justamente, el momento en el que debe determinarse si las mercaderías son o no conformes al contrato: "El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento."

El momento de la transmisión del riesgo al comprador aparece regulado en los Art. 66 y ss. CV, y es "aquel a partir del cual la pérdida o deterioro de las mercancías no libera al comprador de su obligación de pagar el precio".¹³³ Si el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías y el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, la transmisión del riesgo al comprador se producirá "en el momento en que las mercaderías se pongan en

¹³³ ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 530. "A diferencia de la posición adoptada bajo LUCI, la entrega ya no es el factor decisivo para determinar la transmisión del riesgo. De hecho, la idea de vincular la transmisión del riesgo con la entrega de las mercancías no encontró adeptos durante los trabajos preliminares a la CV y fue abandonada. Sin embargo, los requisitos para la transmisión del riesgo (Art. 67 y ss. CV) y los requisitos de la entrega son muy similares, por lo que el riesgo a menudo pasará al mismo tiempo que el vendedor cumple sus obligaciones de entrega." Traducción libre. En el original: "*Unlike the position under ULIS, delivery is no longer the decisive factor for the passage of risk. Indeed the idea of linking the passage of risk to the delivery of the goods did not find favour during the preliminary work on the CISG and was dropped. Nevertheless, the requirements for the passage of the risk (Art. 67 et seq. CISG) and the requirements for delivery are very similar so that the risk will often pass at the same time as the seller performs his delivery obligations.*" HUBER, Peter y MULLIS, Alastair, *The CISG: A new textbook for students and practitioners*, Sellier European Law Publishers, Alemania, 2007, pp. 108-109.

poder del primer porteador para que las traslade al comprador", una vez que las mercaderías estén claramente identificadas, conforme a lo señalado por el Art. 67 CV. En el caso de las mercaderías vendidas en tránsito, el Art. 68 CV establece que el riesgo se transmitirá al comprador "desde el momento de la celebración del contrato". En todos los demás casos, regulados por el Art. 69 CV, el riesgo se transmite al comprador "cuando éste se haga cargo de las mercaderías, o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición", salvo que el comprador esté obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto al establecimiento del vendedor, caso en el cual "el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar". En todo caso, de conformidad al mismo Art. 69 CV, "no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato".

De este modo, el momento de la transmisión del riesgo al comprador aparece como el instante clave para determinar si el vendedor es o no responsable de la falta de conformidad, puesto que cualquier falta de conformidad que se produzca luego de ese momento será de cargo del comprador¹³⁴, salvo la

¹³⁴ "[L]a responsabilidad del vendedor sólo debe comprender, en principio, actos u omisiones anteriores al momento en el que los bienes ingresan efectivamente a la esfera de control y poder jurídico del comprador." ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 529. En la jurisprudencia: Sentencia dictada en Países Bajos por el Rechtbank Breda, 16 de enero de 2009 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html>> [consulta: 29 julio 2014]; Caso CLOUT N° 575: Sentencia dictada en Estados Unidos por el Fifth Circuit de la U.S. Federal Court of Appeals, el 07 de julio de 2003 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocumento.do?documentUid=1394>> [consulta: 28 julio 2014]; Caso CLOUT N° 1037: Sentencia dictada en España por la Audiencia

excepción señalada por el mismo párrafo segundo del Art. 36 CV, que indica: "El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas."¹³⁵

El art. 36 CV contiene la regla general de que el vendedor es responsable de cualquier falta de conformidad existente al momento de la transmisión del riesgo al comprador. Sin embargo, existen excepciones a este principio, en virtud de las cuales es el comprador el que debe soportar la falta de conformidad existente en ese momento.

Provincial de Barcelona, el 24 de marzo de 2009 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2676>> [consulta: 28 julio 2014].

¹³⁵ Cfr. VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit., p. 190; VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., pp. 560-561. En la jurisprudencia: Caso CLOUT N° 770, Laudo dictado en China por la China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC), el 30 de marzo de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2510>> [consulta: 08 agosto 2014]. Existe discusión con respecto a quien debe probar si la falta de conformidad existía o no al momento de la transmisión del riesgo, puesto que la Convención de Viena no contiene reglas que determinen la carga de la prueba. De todos modos, normalmente se ha entendido que la carga de probar que la falta de conformidad de las mercaderías existía antes de la transmisión del riesgo corresponde al comprador. Al respecto: ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 149-150; Caso CLOUT N° 377, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Flensburg el 24 de marzo de 1999 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990324g2.html>> [consulta: 13 agosto 2014]; Caso CLOUT N° 721, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Karlsruhe el 08 de febrero de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2335>> [consulta: 13 agosto 2014]; Caso CLOUT N° 894, Sentencia dictada en Suiza por el Schweizerisches Bundesgericht el 07 de julio de 2004 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=991>> [consulta: 13 agosto 2014]; Caso CLOUT N° 1037, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 1166, Laudo dictado en China por la China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC) el 18 de diciembre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2311>> [consulta: 13 agosto 2014].

ii. Excepciones

- **Conocimiento del comprador de la falta de conformidad**

La primera de estas excepciones está regulada por el Art. 35.3 CV, el cual señala que: "El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato."¹³⁶ De esta manera, el vendedor no es responsable por la falta de conformidad señalada en el Art. 35.2 CV, esto es, la referida a los criterios legales de conformidad de las mercaderías, cuando el comprador conociera o no hubiera podido ignorar dicha disconformidad.¹³⁷

Con respecto a esta excepción, hay dos cuestiones que destacar. La primera de ellas tiene que ver con que es aplicable solo a los supuestos de falta de conformidad regulados por el párrafo segundo del Art. 35 CV y no a los del párrafo primero, es decir, no es aplicable cuando existe falta de conformidad referida a los criterios contractuales de conformidad. Si bien existe discusión al

¹³⁶ "El Artículo 35(3) está basado en el Artículo 36 LUCI. Sin embargo, esta última disposición no incluía la venta por muestra o modelo dentro de sus términos." Traducción libre. En el original: "Article 35(3) is based on Article 36 ULIS. However, the latter provision did not include a sale by sample or model within its terms." SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 569.

¹³⁷ El mismo criterio es utilizado en el Art. 42.2 a) CV con respecto a la falta de conformidad jurídica de las mercaderías por derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, dado que el vendedor no es responsable, cuando "en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión".

respecto, en general la doctrina ha entendido que no es posible su aplicación analógica al párrafo primero.¹³⁸ Sin embargo, como señala MORALES MORENO, "el que la regla del artículo 35.3 no sea aplicable a la falta de conformidad basada en lo establecido en el contrato, no excluye el que en algunos casos pueda alcanzarse un resultado parecido a través del criterio de la buena fe"¹³⁹, puesto que los contratantes no pueden ir contra sus actos propios.

La segunda cuestión a destacar del Art. 35.3 CV, es que el vendedor carece de responsabilidad no solo cuando el comprador efectivamente conoce la falta de conformidad al momento de contratar, sino también cuando no hubiera podido ignorarla. Esta última circunstancia está regulada fundamentalmente para facilitar la prueba, teniendo en consideración la posición del comprador al momento de contratar, puesto que normalmente será difícil probar el conocimiento efectivo de la falta de conformidad por su parte al momento de la celebración del contrato.¹⁴⁰ No obstante, el vendedor no estará exento de responsabilidad, aun si el comprador sabía o debía saber del defecto en las mercaderías, si el vendedor actuó con dolo.¹⁴¹ Además, ha sido entendido por parte de la doctrina que el

¹³⁸ Al respecto: ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., pp. 522-524; ENDERLEIN, Fritz, y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., pp. 147-148; HONNOLD, John, Op. Cit., p. 260; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 307-308; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 588.

¹³⁹ MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 307-308. En el mismo sentido: SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 588.

¹⁴⁰ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 308; SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 586. "Esta extensión no trata de sancionar la culpa del comprador, cuanto de facilitar la prueba (...) Por la expresión utilizada (<<no hubiera podido ignorar>>) se advierte que la CV no pretende imponer al comprador un deber de investigar si las mercaderías son conformes, como ocurre en otros preceptos de la CV. El que el vendedor ofrezca al comprador verificar el estado de las mercaderías no vendidas no es suficiente para exonerarle de responsabilidad." MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 308.

¹⁴¹ "Un comprador que desconoce un defecto únicamente a causa de su grave negligencia parece ser más digno de protección que un vendedor que deliberadamente pretende engañar al

vendedor es responsable aun cuando el comprador sabía o hubiese debido saber del defecto en las mercaderías al momento de contratar, en caso de que el comprador hubiese esperado razonablemente que el vendedor remediase dicha falta de conformidad.¹⁴²

- **Falta de conformidad imputable al comprador**

Una segunda excepción al principio de que el vendedor es responsable de toda falta de conformidad existente al momento de la transmisión del riesgo al comprador es la referida a la falta de conformidad imputable al comprador, la que se encuentra regulada en términos generales por el Art. 80 CV, el cual señala: "Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella."¹⁴³ Esta regulación no es sino una manifestación del principio de buena fe.¹⁴⁴

comprador." Traducción libre. En el original: "A buyer who is unaware of a defect merely on account of his gross negligence seems to be more worthy of protection than a seller who deliberately sets out to deceive the buyer." SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 587. En el mismo sentido: MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 308.

¹⁴² "No obstante el conocimiento por parte del comprador de la falta de conformidad al momento de la celebración del contrato, el vendedor es responsable si el comprador insistió en mercaderías perfectas; en este sentido, cabe esperar que el vendedor elimine el defecto." Traducción libre. En el original: "However, despite the buyer's knowledge of the lack of conformity upon conclusion of the contract, the seller is liable if the buyer insisted on perfect goods; in this regard, the seller can be expected to remove the defect." SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 587.

¹⁴³ Para el caso de la falta de conformidad jurídica por derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, el mismo principio se encuentra regulado de manera concreta por el Art. 42.2 b) CV, el cual señala que el vendedor no será responsable en los casos en que "el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños o dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador."

¹⁴⁴ Cfr. ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., p. 335; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., pp. 308-309.

- **Incumplimiento de las cargas del comprador**

Por último, el vendedor no será considerado responsable de la falta de conformidad de las mercaderías en caso de que el comprador no cumpla con las cargas de inspección y comunicación que la Convención de Viena le impone, las que estudiaremos posteriormente.

c. Ejercicio unilateral por parte del comprador

Una vez que hemos analizado el supuesto de hecho necesario para que la reducción del precio sea procedente, esto es, que exista falta de conformidad de las mercaderías y que el vendedor sea responsable de dicha falta de conformidad, hemos de analizar la manera en que este remedio se ejercita.

En primer lugar, para que este remedio pueda ser utilizado, se requiere que el comprador reciba y decida conservar las mercaderías no conformes.¹⁴⁵ Así, como el comprador ha decidido conservar mercaderías de menor valor que las contratadas, se le autoriza para adaptar el contrato a esta nueva situación, pudiendo unilateralmente, y sin intervención del vendedor ni de tribunal alguno – sin perjuicio de la posibilidad de control judicial a posteriori en caso de oposición por parte del vendedor-, modificar el precio del contrato, reduciéndolo

¹⁴⁵ Cfr. LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 447.

proporcionalmente de conformidad a la fórmula señalada por el propio Art. 50 CV.¹⁴⁶

Para adaptar el contrato, se requiere que el comprador comunique al vendedor su decisión de reducir el precio y el cálculo de dicha reducción, comunicación y cálculo que no requieren de la intervención ni del juez, ni del vendedor, ni de terceros.

Al respecto, es preciso señalar que ya había acuerdo general en relación al derecho unilateral del comprador a reducir el precio del contrato en la propia Conferencia de Viena.¹⁴⁷ Esta característica es única y original de la Convención de Viena, dado que los ordenamientos de derecho civil tradicionalmente requieren de la intervención de un juez o perito para el cálculo del monto de la reducción.¹⁴⁸

La declaración del comprador surge efecto desde que es enviada, siendo de cargo del vendedor el riesgo de su recepción, de conformidad al Art. 27 CV¹⁴⁹. Asimismo, esta declaración no requiere cumplir con ninguna formalidad en particular¹⁵⁰, de modo que puede decirse con seguridad, que la declaración del comprador transforma el contrato desde que es despachada, incluso si nunca

¹⁴⁶ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 84-85.

¹⁴⁷ Cfr. ONU, Op. Cit., p. 386.

¹⁴⁸ Cfr. PILIOUNIS, Peter, Op. Cit., p. 31; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit, p. 89.

¹⁴⁹ Art. 27 CV: "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."

¹⁵⁰ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 772.

llegara realmente al vendedor.¹⁵¹ De esta forma, se confirma que, para reducir el precio, basta la sola declaración del comprador, sin necesidad de intervención ni del juez, ni del vendedor, ni de terceros.

Por otro lado, es pertinente señalar que, en la práctica, muchas veces se da que la reducción del precio se ejercita más bien como una defensa ante el vendedor que demanda el pago de la totalidad del precio pactado. Lo que sucede es que, ante la recepción de mercaderías no conformes, el comprador suele optar simplemente por no pagar el total del precio pactado. Esta situación no le quita el carácter de derecho unilateral del comprador a la reducción del precio¹⁵² y, por lo demás, la Convención no establece un plazo para que el comprador comunique al vendedor la elección de este remedio, de modo que no existe problema alguno en que esta situación se dé.

No obstante lo anterior, es importantísimo señalar que el comprador sí debe cumplir con ciertas cargas a la hora de recibir las mercaderías disconformes, para poder ejercitar éste y otros remedios que establece la Convención, cargas que estudiaremos a continuación.

¹⁵¹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 590; WILL, Michael, "Article 50", en BIANCA, Cesare Massimo y BONELL, Michael Joachim (edit.), *Commentary on the International Sales Law – The 1980 Vienna Sales Convention*, 1987, Milan, Editorial Giuffré, p. 368 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/will-bb50.html>> [consulta: 13 agosto 2014].

¹⁵² Cfr. VANTO, Jarno, Op. Cit., p.h.

d. Cargas del comprador

Recién estudiamos que una de las mayores ventajas y particularidades de la reducción del precio dentro del sistema de remedios de la Convención de Viena consiste justamente en se trata de un derecho unilateral del comprador frente al incumplimiento, de modo que, en principio, basta con la sola declaración del comprador para que la reducción del precio se efectúe. Sin embargo, para que esto sea efectivo, el comprador debe cumplir con ciertas cargas que el contrato o, en subsidio, la Convención, le imponen. En el caso de la reducción del precio, estas cargas son dos: la de examen de las mercaderías (Art. 38 CV) y la de comunicación o denuncia de la falta de conformidad (Art. 39 CV).¹⁵³

Ambas cargas responden al principio de razonabilidad¹⁵⁴ contenido en la Convención, puesto que permiten que tanto el comprador como el vendedor verifiquen de manera expedita si existe o no incumplimiento del contrato¹⁵⁵ y, de este modo, puedan tomar las medidas pertinentes para evitar o subsanar el incremento de los daños, en cuanto sea posible. "Se trata de evitar que los drásticos efectos del incumplimiento se incrementen a causa de una actitud

¹⁵³ Otros remedios incluyen cargas adicionales, como la de señalar el remedio de que hará uso el comprador, lo que sucede en el caso de la resolución del contrato, donde, si no se señala dentro de un plazo razonable que se utilizará dicho remedio, caduca el plazo para ejercitarlo (Art. 49.2 CV). "El Código de Comercio alemán, el austríaco y el Código suizo de las obligaciones prevén expresamente la obligación de examen, con alguna diferencia en cuanto al momento de cumplirla. En el círculo anglosajón se establece la obligación de denuncia. En el círculo latino, el CC francés se limita a establecer el plazo de ejercicio de la acción de saneamiento, y el italiano señala un plazo de ocho días para la denuncia de los vicios, pero no contempla la obligación de examen." MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 327.

¹⁵⁴ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", Op. Cit., pp. 454-455.

¹⁵⁵ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 178.

arbitraria, especulativa, antojadiza o simplemente de pasividad del deudor. Para alcanzar este objeto, como se ha explicado, la Convención impone al acreedor unas cargas de conducta."¹⁵⁶ De esta manera, se garantiza al deudor que, "el acreedor, a pesar del incumplimiento, se comportará como lo haría una persona razonable en lugar y circunstancias. Se logra así la construcción de un sistema equilibrado."¹⁵⁷

De no cumplir el comprador con las cargas señaladas, pierde el derecho a ejercitar los remedios establecidos por la Convención¹⁵⁸, entre ellos, la reducción del precio, salvo ciertas excepciones, las que estudiaremos más adelante. Dadas las importantes consecuencias que conlleva para el comprador el incumplimiento de estas cargas, los artículos 38 y 39 de la Convención son de las disposiciones más invocadas y controvertidas en litigios donde la Convención de Viena es la norma a aplicar.¹⁵⁹

¹⁵⁶ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit., p. 455.

¹⁵⁷ Ídem.

¹⁵⁸ Los deberes de examen y denuncia son cargas y no obligaciones, puesto que su incumplimiento provoca la pérdida del derecho a reclamar por la falta de conformidad de las mercaderías, sin generar una pretensión indemnizatoria. Cfr. ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 536; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 38", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Primera edición 1997, Reimpresión 2000, Navarra, p. 329; VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Op. Cit. p. 456.

¹⁵⁹ Cfr. CNUDMI, Op. Cit. p. 107. "La aplicación de la CV en la práctica de los tribunales ha demostrado que los jueces proceden a examinar primero si ha existido o no la denuncia y sólo en caso afirmativo constatan la existencia de la falta de conformidad." MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 39", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Primera edición 1997, Reimpresión 2000, Navarra, p. 336.

i. Carga de examen (Art. 38 CV)

El Art. 38 CV, en su párrafo primero, señala que "el comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias", entendiendo como momento y lugar de referencia el de entrega de las mercaderías.¹⁶⁰ El comprador puede enterarse, a la brevedad, del estado real de las mercaderías, y tomar rápidamente las medidas necesarias para mitigar daños si es que ellas no fueran conformes.

Como vemos, la Convención no establece un plazo preciso y determinado para realizar este examen, sino que se limita a indicar que éste ha de hacerse en el plazo "más breve posible", lo que variará caso a caso, según lo que sea razonable¹⁶¹, esto es, "atendidas las circunstancias". Por ello, "se establece un imperativo de actuar con celeridad y prontitud de manera que las circunstancias no se deben ver como la oportunidad de alargar el deber de examinar, sino como aquellas que lo permiten realizar adecuadamente."¹⁶²

¹⁶⁰ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 177; Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Landshut el 05 de abril de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=121>> [consulta: 29 mayo 2014]. Con otra opinión: VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit., p. 192.

¹⁶¹ En un caso el examen fue pospuesto, según lo señalado en el contrato, pero el tribunal consideró que posponerlo fue razonable, hasta su arribo al puerto de destino: Caso CLOUT N° 474, Laudo dictado en Rusia por el Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce el 24 de enero de 2000 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=841>> [consulta: 29 mayo 2014]. La jurisprudencia ha considerado que el examen realizado 3 semanas después de que las mercaderías llegaran a destino no es un plazo razonable: Caso CLOUT N° 775, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Frankfurt an Main el 11 de abril de 2005 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2515>> [consulta: 29 mayo 2014]; Laudo dictado por el ICC Court of Arbitration en junio de 1996 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=458>> [consulta: 29 mayo 2014].

¹⁶² ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 538.

Algunas de estas circunstancias son especificadas en los párrafos segundo y tercero del mismo Art. 38 CV, los que señalan, respectivamente, que "si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino" y "si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino."

Otras circunstancias que han de tomarse en consideración son las características propias de las mercaderías, puesto que si éstas son perecederas el plazo será menor, lo mismo si es que pueden confundirse con mercaderías provenientes de otros proveedores.¹⁶³ Además, las partes pueden acordar contractualmente el plazo que tiene el comprador para efectuar el examen de las mercaderías¹⁶⁴, cuestión que es altamente recomendable. En cualquier caso, el comprador no está obligado a realizar el examen antes de la conclusión del contrato.¹⁶⁵

¹⁶³ Cfr. Caso CLOUT N° 828, Sentencia dictada en los Países Bajos por el Gerechtshof's-Hertogenbosch el 02 de enero de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2571>> [consulta: 29 mayo 2014].

¹⁶⁴ Cfr. Caso CLOUT N° 232, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht München el 11 de marzo de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1455>> [consulta: 29 mayo 2014]: Las partes habían acordado el período de examen en 2 semanas y el comprador no cumplió.

¹⁶⁵ Cfr. SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", Op. Cit., p. 587.

Por otro lado, el Art. 38 CV nada dice con respecto a la forma o método que debe utilizarse para realizar el examen, más allá de señalar que puede hacerlo el comprador por sí mismo o por medio de otros. Así, esto dependerá de cada caso en particular¹⁶⁶, o de lo señalado por las partes en el contrato, teniendo siempre presente el principio de la razonabilidad.

En resumen, podemos afirmar con ARCE CAICEDO que: "La idea que subyace en el precepto es precisamente la de razonabilidad, de manera que el plazo debe considerarse como aquel que razonablemente sea el menor para llevar a cabo un examen adecuado desde que se han recibido las mercaderías."¹⁶⁷

ii. Carga de comunicación o denuncia (Art. 39 CV)

El Art. 39 CV, en su párrafo primero, indica: "El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto."

En primer lugar, ha de tenerse presente que el objetivo inmediato del deber de denuncia por parte del comprador es el de poner en conocimiento del vendedor su intención de no dar por cumplido el contrato por falta de conformidad de las mercaderías. Solo así, el vendedor podrá estar al tanto de esta situación y tomar

¹⁶⁶ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 178.

¹⁶⁷ ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 538.

medidas al respecto, dentro de un plazo razonable.¹⁶⁸ "La pasividad del acreedor se interpreta como señal, o indicio, de aceptación de las mercaderías, en tanto una persona razonable, en su lugar, la hubiese denunciado dentro de dicho plazo."¹⁶⁹

El plazo que se considere como razonable para efectos de realizar la denuncia dependerá de diversos factores.¹⁷⁰ La jurisprudencia ha tomado en consideración circunstancias como si el comprador era o no profesional¹⁷¹ y la naturaleza de las mercaderías¹⁷², especialmente si las mercaderías son perecederas, caso en el cual el plazo para efectuar la denuncia será extraordinariamente breve.¹⁷³ Ahora bien, en circunstancias normales, la jurisprudencia ha considerado, de modo general, que 14 días es un plazo

¹⁶⁸ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 197.

¹⁶⁹ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 456.

¹⁷⁰ En general, se ha considerado como denuncia tardía la realizada después de 1 mes de haber descubierto la falta de conformidad de las mercaderías: Caso CLOUT N° 164, Laudo dictado en Hungría por la Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry el 05 de diciembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=181>> [consulta: 09 junio 2014]; Caso CLOUT N° 773, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 30 de junio de 2004 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2513>> [consulta: 09 junio 2014]; Caso CLOUT N° 828, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 1086, Laudo dictado por el ICC en agosto de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2300>> [consulta: 09 junio 2014]. Respecto a los diversos factores que se toman en consideración: VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit., pp. 198-200.

¹⁷¹ Caso CLOUT N° 941, Sentencia dictada en los Países Bajos por la Court of Appeals of Arnhem el 18 de Julio de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2584>> [consulta: 04 junio 2014].

¹⁷² Caso CLOUT N° 98, Sentencia dictada en los Países Bajos por el Rechtbank Roermond el 19 de diciembre de 1991 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1301>> [consulta: 28 julio 2014]; Caso CLOUT N° 1127, Sentencia dictada en España por la Audiencia Provincial de Navarra el 30 de julio de 2010 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2889>> [consulta: 04 enero 2015].

¹⁷³ En algunos casos, se ha señalado que el plazo para realizar la denuncia si las mercaderías son perecederas es de 24 horas. Así: Caso CLOUT N° 825, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Köln el 14 de diciembre de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2357>> [consulta: 05 junio 2014].

razonable para realizar la inspección de las mercaderías y denunciar cualquier falta de conformidad.¹⁷⁴ De todos modos, la solución más segura para las partes es fijar un plazo contractual de denuncia, lo que se hace con bastante frecuencia.¹⁷⁵

A su vez, es sumamente importante destacar que el plazo razonable comienza a correr a partir del momento en que el comprador haya o debiera haber descubierto la falta de conformidad de las mercaderías.¹⁷⁶ Así, se conectan los Arts. 38 y 39 CV, puesto que el momento en que el comprador debiese descubrir la falta de conformidad es, justamente, al momento del examen de las mercaderías, de manera que el plazo para comunicar la falta de conformidad de las mercaderías comienza a correr inmediatamente después de que se haya o debiera haber realizado el examen.¹⁷⁷ "El artículo 38, el deber de examen, es el supuesto con base en el cual entenderemos el artículo 39, y los eventos que aquél prevé influyen decisivamente en éste y por ende en la posibilidad de que prosperen las reclamaciones fundadas en la falta de conformidad."¹⁷⁸ Si el examen no se realiza "en el plazo más breve posible", según lo señalado en el Art. 38 CV y, producto de ello, no se puede efectuar la comunicación dentro de un plazo razonable desde que se debiese haber conocido la falta de conformidad, el

¹⁷⁴ Cfr. Caso CLOUT N° 232, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 1086, Op. Cit.

¹⁷⁵ Al respecto: VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit. pp. 198-200.

¹⁷⁶ Caso CLOUT N° 1127, Sentencia dictada en España por la Audiencia Provincial de Navarra el 30 de julio de 2010, Op. Cit.

¹⁷⁷ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 177; Sentencia dictada en los Países Bajos por el Rechtbank Breda el 16 de enero de 2009, Op. Cit.

¹⁷⁸ ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 536.

comprador perderá el derecho a invocar dicha falta de conformidad y de ejercitar los remedios señalados en la Convención.¹⁷⁹

Además, el Art. 39 CV, en su párrafo segundo, establece un plazo máximo para efectuar la comunicación de la falta de conformidad al vendedor. Señala el Art. 39.2 CV: "En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual." De este modo, tenemos que la Convención establece un plazo máximo de 2 años para comunicar la falta de conformidad de las mercaderías al vendedor, el cual comienza a correr, no desde que el comprador descubre o debiese descubrir la falta de conformidad, sino, desde que "las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador". La jurisprudencia ha entendido que este plazo corre incluso si los defectos son evidentes después de transcurridos los dos años.¹⁸⁰ "La finalidad manifiesta del artículo 39 es fijar un plazo específico y predecible tras el cual un vendedor pueda estar seguro de que no se admitirán legalmente reclamaciones por falta de

¹⁷⁹ En algunos casos el comprador ha perdido el derecho a reducir el precio de las mercaderías por no haber realizado el examen de éstas a tiempo. Así sucede en: Laudo dictado por la ICC Court of Arbitration en junio de 1996 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=458>> [consulta: 05 junio 2014]; Caso CLOUT N° 232, Op. Cit.

¹⁸⁰ Caso CLOUT N° 1058, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 19 de diciembre de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2694>> [consulta: 04 junio 2014].

conformidad de las mercaderías."¹⁸¹ Sin embargo, este plazo máximo de dos años no corre en el caso de que los defectos sean de carácter jurídico.¹⁸²

En cualquier caso, si no se practica la denuncia, o si ésta no se practica dentro de un plazo razonable o, como máximo, en el plazo de dos años desde que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, los efectos son drásticos. Tal como lo indica el propio Art. 39 CV, "el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías", pese al incumplimiento, de modo que no podrá ejercitar ninguno de los remedios señalados por la Convención, incluida la reducción del precio.¹⁸³

Es importante destacar, en todo caso, que los plazos señalados, incluido el de dos años del Art. 39.2 CV, son para comunicar al vendedor la falta de conformidad de las mercaderías, pero no para ejercitar el remedio que se haya elegido.¹⁸⁴ "La denuncia exigida por el artículo consiste en la puesta en conocimiento del vendedor de la falta de conformidad de la mercadería, en los términos que establece la CV. Es algo diferente del ejercicio de las pretensiones que ofrece la CV al comprador en caso de falta de conformidad de la mercancía

¹⁸¹ CNUDMI, Op. Cit., p. 202.

¹⁸² Para este tipo de defectos, se aplica el Art. 43 CV, que no establece un plazo máximo. Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 39", Op.Cit., p. 342.

¹⁸³ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 83.

¹⁸⁴ CNUDMI, Op. Cit., p. 200; VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías", Op. Cit., pp. 567-568. En la jurisprudencia: Caso CLOUT N° 747, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 23 de mayo de 2005 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2363>> [consulta: 28 julio 2014]; Caso CLOUT N° 1027, Sentencia dictada en Francia por el Chambre civile 1re de la Cour de cassation el 03 de febrero de 2009 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2730>> [consulta: 04 junio 2014].

(vid. Art. 45); y, mucho más, del ejercicio judicial de la correspondiente acción."¹⁸⁵

Con respecto a esta distinción, es importante señalar que la Convención establece un plazo razonable para ejercitar algunos de los remedios contenidos en ella, como ocurre con las peticiones de sustitución y reparación de las mercaderías, las cuales deben formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento, según lo señala el Art. 46 CV. Sin embargo, esto no ocurre con la reducción del precio, remedio que no tiene plazo para ser ejercitado.¹⁸⁶ Así, se ha señalado que "la reducción del precio se caracteriza, entre otras cosas, porque su ejercicio no queda sujeto a un plazo de caducidad. Entonces, si el comprador ha observado la carga de denuncia del art. 39 –sin considerar la excepción del art. 44 CV- podrá hacer uso de este remedio dentro del plazo de prescripción de la acción, que variará según sea el derecho aplicable."¹⁸⁷

La jurisprudencia ha entendido, en general, que la carga de probar que se ha realizado la denuncia corresponde al comprador¹⁸⁸, sin embargo, la recepción

¹⁸⁵ MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 39", Op. Cit., p. 337.

¹⁸⁶ En este sentido: CNUDMI, Op. Cit., p. 269; Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 747, Op. Cit. Sin embargo, existe discusión al respecto, puesto que algunos autores, a nuestro juicio equivocados, han sugerido que el plazo de dos años señalado por el Art. 39.2 CV correspondería al plazo para ejercitar la reducción del precio. Así: LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 448.

¹⁸⁷ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 89.

¹⁸⁸ CNUDMI, Op. Cit., p. 195; Caso CLOUT N° 423, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 27 de agosto de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1648>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 432, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Stendal el 12 de octubre de 2000 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1657>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 538, Sentencia dictada en Austria por el Oberlandesgericht Innsbruck el 26 de abril de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1420>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 608, Sentencia dictada en Italia por el Tribunale di Rimini el 26 de noviembre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1091>> [consulta: 04

de dicha denuncia es riesgo del vendedor¹⁸⁹, según lo señalamos con anterioridad. Así, el comprador tendrá que probar que efectuó la comunicación al vendedor¹⁹⁰ y el contenido de dicha comunicación, pero no su recepción conforme por parte de este último. "La recepción de la declaración es riesgo del vendedor, en los términos y condiciones del artículo 27 del Convenio (que entre otras cosas supone medios adecuados de envío de la comunicación)."¹⁹¹

Con respecto al contenido de la comunicación, no basta sencillamente con que el comprador manifieste que las mercaderías son disconformes sin más, si no que deberá manifestar claramente la naturaleza de la falta de conformidad.¹⁹² En general, se ha entendido que basta con describir los defectos en las mercaderías, sin necesidad de especificar sus causas.¹⁹³

junio 2014]; Caso CLOUT N° 938, Sentencia dictada en Suiza por el Kantonsgericht des Kantons Zug el 30 de agosto de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2691>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 1112, Sentencia dictada en Rusia por la Sala de lo Mercantil del Tribunal Federal del Extremo Oriente el 24 de enero de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2883>> [consulta: 04 junio 2014].

¹⁸⁹ Caso CLOUT N° 1018, Sentencia dictada en Bélgica por el Hof van Beroep el 04 de noviembre de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2468>> [consulta: 04 junio 2014].

¹⁹⁰ El Art. 39 CV es claro al señalar que la comunicación ha de hacerse al vendedor. Al respecto: CNUDMI, Op. Cit., p. 196; Caso CLOUT N° 409, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Kassel el 15 de febrero de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1633>> [consulta: 04 junio 2014].

¹⁹¹ LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., p. 448.

¹⁹² Cfr. CNUDMI, Op. Cit., pp. 198-199, 203; Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Marburg el 12 de diciembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=148>> [consulta: 29 julio 2014]; Caso CLOUT N° 98, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 164, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 282, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 336, Sentencia dictada en Suiza por la Seconda Camera Civile del Tribunal d'apello de la Reppública e Cantone del Ticino el 08 de junio de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1560>> [consulta: 30 mayo 2014]; Caso CLOUT N° 344, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Erfurt el 29 de julio de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocumet.do?documentUid=1568>> [consulta: 29 julio 2014]; Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 885, Sentencia dictada en Suiza por el Bundesgericht el 13 de noviembre de 2003 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2633>> [consulta: 30 mayo 2014].

¹⁹³ Cfr. Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.

Con todo, la Convención no establece una forma de practicar la denuncia de la falta de conformidad de las mercaderías al vendedor¹⁹⁴, sin embargo, las partes sí pueden hacerlo, así como también pueden establecer plazos determinados para realizarla.¹⁹⁵ De todas formas, el comprador deberá tener en cuenta que tendrá que probar que cumplió con lo señalado en el Art. 39 CV a la hora de elegir el medio por el cual comunicará al vendedor la falta de conformidad.

Por último, es preciso señalar que son muy numerosos los casos en que el comprador no ha podido ejercitar la reducción del precio, simplemente, por no cumplir con lo señalado en el Art. 39 CV.¹⁹⁶

iii. Excepciones (Art. 40 y 44 CV)

En conformidad al principio de lo razonable, la Convención de Viena, en sus artículos 40 y 44, establece excepciones con respecto a las cargas de examen y denuncia.

¹⁹⁴ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 196; MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 39", Op. Cit., p. 340.

¹⁹⁵ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 196.

¹⁹⁶ Caso CLOUT N° 48, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Düsseldorf el 08 de enero de 1993 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1149>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 56, Sentencia dictada en Suiza por el Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna el 27 de abril de 1992 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1157>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 164, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 232, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 273, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht München el 09 de julio de 1997 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1496>> [consulta: 04 enero 2015]; Caso CLOUT N° 303, Laudo dictado por el ICC en 1994 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1526>> [consulta: 04 junio 2014]; Caso CLOUT N° 721, Op. Cit.

El Art. 44 CV señala: "No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida."

De este modo, el Art. 44 CV suaviza los efectos señalados por el Art. 39 CV, permitiendo al comprador, no obstante no haber realizado la denuncia al vendedor dentro de un plazo razonable, ejercitar los remedios de reducción del precio o de indemnización de perjuicios, excluyendo el lucro cesante, si es que el comprador puede presentar una excusa razonable para no haber realizado dicha denuncia.¹⁹⁷ Además, ya que el monto de la reducción del precio solo depende de la relación entre el valor de las mercaderías conformes pactadas con las no conformes recibidas, el retraso justificado en dar aviso de la falta de conformidad no influye en modo alguno en el cálculo de la reducción del precio.¹⁹⁸

Es importante señalar que la excusa señalada en el Art. 44 CV solo se refiere al plazo señalado en el Art. 39.1 CV, esto es, al plazo razonable para realizar la denuncia, pero no al plazo máximo de dos años señalado en el Art. 39.2 CV. Así, el comprador no podrá presentar una excusa razonable luego de

¹⁹⁷ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 242; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 83.

¹⁹⁸ SCHWENZER, Ingeborg, "Article 44", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010, p. 686.

transcurrido el plazo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en su poder.¹⁹⁹

Con respecto a la "excusa razonable" que pueda presentarse, la jurisprudencia ha interpretado este concepto de manera bastante restrictiva²⁰⁰, siendo muy pocos los casos en que se ha admitido²⁰¹, sin existir, sin embargo, un criterio claro al respecto.

La segunda excepción la encontramos en el Art. 40 CV, el cual señala: "El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador." Coincidimos con VIDAL OLIVARES, quien señala: "Esta disposición es una evidente aplicación del principio que rechaza contravenir los actos propios (doctrina de los actos propios), que encuentra su fundamento inmediato en la buena fe objetiva, principio que en Viena está implícito en el principio general de lo razonable. Tras esta disposición hay una sanción al

¹⁹⁹ CNUDMI, Op. Cit., p. 242.

²⁰⁰ Cfr. VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, Op. Cit. p. 206.

²⁰¹ "El artículo 44 se ha invocado en varias decisiones, pero rara vez con éxito: en una gran mayoría de las decisiones, el tribunal encontró que el requisito de la "excusa razonable" no se cumplía." CNUDMI, Op. Cit., p. 243. Entre los casos en que se ha aceptado alguna excusa razonable: Sentencia dictada por la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional en junio de 1999 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=466>> [consulta: 28 diciembre 2014], en donde las mercaderías son erróneamente examinadas por un perito independiente, de modo que el tribunal consideró como razonable el retraso en dar aviso de la falta de conformidad de las mercaderías por parte del comprador, al no ser éste responsable de los errores del perito; Caso CLOUT N° 474, Op. Cit., en donde el tribunal considera como razonable el retraso en dar aviso de la falta de conformidad por parte del comprador, producto de dificultades técnicas; Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Saarbrücken el 17 de enero de 2007 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>> [consulta: 28 diciembre 2014], en donde el tribunal afirma que el Art. 44 CV debe ser interpretado de manera restrictiva, sin embargo, se señala que si el retraso es insignificante, puede ser perdonado, especialmente si dicho retraso no provoca ningún perjuicio al vendedor.

vendedor que no ha actuado conforme a los patrones de la buena fe objetiva y ella consiste en reconocer al comprador el derecho a invocar el incumplimiento y a ejercer los remedios que procedan, como si hubiese cumplido con la carga contractual del art. 39 CV.²⁰² Así, la Convención le otorga mayor protección al comprador negligente que al vendedor fraudulento.²⁰³

Sin embargo, se discute si el Art. 40 CV es aplicable una vez transcurrido el plazo de dos años señalado en el Art. 39.2 CV. A nuestro juicio, no hay razones para que no sea aplicable después de dicho plazo, puesto que los defectos pueden haber estado ocultos todo ese tiempo, lo que no quita que el vendedor tuviese conocimiento de ellos. Además, el Art. 40 CV no distingue, como sí lo hace el Art. 44 CV, el párrafo primero del párrafo segundo del Art. 39 CV, y simplemente señala que "el vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39", a diferencia del Art. 44 CV, que se aplica "no obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39". Coincidimos entonces con ARCE CAICEDO, quien señala que "el vendedor pierde el derecho de excusarse en esas omisiones del comprador porque él ha incurrido en un comportamiento contrario a la buena fe. No puede valerse de los mecanismos destinados a otorgar seguridad y certeza a

²⁰² VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., pp. 566-567. Casos en los que la jurisprudencia ha aplicado la excepción del Art. 40 CV: Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Landshut el 05 de abril de 1995, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 45, Laudo dictado por el ICC el 01 de enero de 1989 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1146>> [consulta: 09 junio 2014]; Caso CLOUT N° 170, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Trier el 12 de octubre de 1995 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1371>> [consulta: 09 junio 2014].

²⁰³ Cfr. Caso CLOUT N° 168, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlansgericht Köln el 21 de mayo de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1369>> [consulta: 05 junio 2014].

las partes, como instrumento de protección de su comportamiento reprochable. Mucho menos podrá valerse de un plazo de dos años, o del que contractualmente se haya pactado, para evadir las consecuencias de buena fe que le son impuestas por la Convención."²⁰⁴ Sin embargo, parte de la jurisprudencia ha fallado en sentido contrario²⁰⁵, aunque hay jurisprudencia también a favor de esta interpretación.²⁰⁶

Como podemos ver, el comprador puede invocar cualquiera de estas dos excepciones, la del Art. 40 o 44 CV, o invocarlas subsidiariamente, excluyendo o, al menos, atenuando, los efectos del Art. 39 CV.²⁰⁷

iv. Carga de comunicación o denuncia de la falta de conformidad jurídica (Art. 43 CV)

La carga de denuncia establecida en el Art. 39 CV solo corre para la falta de conformidad material de las mercaderías. Así, la Convención ha regulado la carga de denuncia de la falta de conformidad jurídica de las mercaderías de manera separada, en el Art. 43 CV, cuyo párrafo primero señala: "El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica

²⁰⁴ ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 553.

²⁰⁵ Cfr. Caso CLOUT N° 770, Op. Cit.: Se sostiene que el Art. 40 CV es de importancia secundaria frente al Art. 39.2 CV, por lo que, aunque existían en el caso defectos que el vendedor no podía ignorar, se excluye la aplicación del Art. 40 CV luego de transcurrido el plazo de dos años indicado en el Art. 39.2 CV.

²⁰⁶ Cfr. Caso CLOUT N° 1028, Sentencia dictada en Francia por la Chambre commerciale de la Cour de cassation el 16 de septiembre de 2008 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2732>> [consulta: 04 enero 2015].

²⁰⁷ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 568.

al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella."

Como puede observarse, la norma del Art. 43 CV es bastante similar a la del Art. 39 CV, ya que en ambas se exige que la comunicación se haga dentro de un plazo razonable que empieza a correr desde que se haya o debiera haber tenido conocimiento de la falta de conformidad, que dicha comunicación especifique la naturaleza de la falta de conformidad y, más importante aún, en ambas se establece que de no realizarse dicha comunicación de manera oportuna, se perderá el derecho a invocar la falta de conformidad, ya sea material o jurídica, de las mercaderías.

Sin embargo, como ya hemos adelantado, existen también diferencias entre ambas disposiciones, siendo la más notoria el hecho de que el Art. 43 CV no establece un plazo máximo para comunicar la falta de conformidad jurídica, más allá del plazo razonable, como sí lo hace el Art. 39 CV en su párrafo segundo, el que establece un plazo máximo para realizar la denuncia de dos años desde que las mercaderías fueron puestas efectivamente en poder del comprador, como recién estudiamos.

Por su parte, el párrafo segundo del Art. 43 CV señala: "El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza." Así, esta norma resulta ser

bastante similar a la del Art. 40 CV, puesto que en ambos casos se sanciona al vendedor que no ha actuado conforme a la buena fe objetiva, sin embargo, ambas normas tienen también sus diferencias, centradas fundamentalmente en el hecho de que el Art. 43 CV solo toma en consideración el conocimiento efectivo que el vendedor haya tenido de la falta de conformidad, a diferencia del Art. 40 CV, que es más amplio, al señalar que el vendedor no podrá escudarse en la omisión del comprador de denunciar la falta de conformidad, si es que el vendedor "conocía o no podía ignorar" los hechos a los que aquella se refiere.

Podemos concluir que las disposiciones del Art. 43 CV son, en muchos aspectos, paralelas a la carga de comunicación del Art. 39 CV y a la excepción del Art. 40 CV, por lo que puede buscarse orientación en la jurisprudencia relativa a dichas disposiciones para la correcta aplicación del Art. 43 CV, puesto que esta última disposición ha sido aplicada en muy pocos casos.²⁰⁸

e. Irrelevancia del momento del pago del precio

Dentro de las condiciones que el comprador debe cumplir para poder reducir el precio no se encuentra la de haber o no haberlo pagado, ya que el propio Art. 50 CV indica que la reducción del precio es procedente "háyase pagado o no el precio". Por ello, este remedio puede ser ejercitado,

²⁰⁸ CNUDMI, Op. Cit., p. 241. Entre ellos: Caso CLOUT N° 822, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 11 de enero de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2360>> [consulta: 09 junio 2014]; Caso CLOUT N° 1235, Op. Cit.

indistintamente, antes o después de que el comprador haya pagado al vendedor el precio por las mercaderías recibidas, siempre que concurren los demás requisitos establecidos por la Convención.²⁰⁹

La mayor particularidad y ventaja de este remedio se presentan justamente al ser utilizado antes de haber pagado el precio al vendedor, puesto que, al ser un remedio que el comprador ejerce unilateralmente, no es necesario demandar para obtener resultados, bastando con la comunicación al vendedor de que se utilizará este remedio y dejando de pagar la diferencia de valor existente entre las mercaderías contratadas y las mercaderías efectivamente recibidas. "Es el escenario ideal, desde que [el comprador] mantiene el control de las cosas y queda facultado para modificar el precio y retener el exceso."²¹⁰ De esta manera, el no pago del total del precio estipulado no es considerado como incumplimiento del contrato una vez que se ha declarado la reducción del precio por parte del comprador, sino simplemente como parte del ejercicio legítimo de este remedio.²¹¹

A su vez, el remedio de la reducción del precio puede ser utilizado después de que el comprador haya pagado el precio pactado. Esta situación está expresamente señalada en el Art. 50 CV²¹² y así lo han entendido también la

²⁰⁹ "[P]ara los efectos del ejercicio de la pretensión de reducción no importa si el comprador ha pagado o no el precio, sólo interesará desde el punto de vista del alcance del remedio y, también, en cuanto a la conveniencia de reducir el precio o demandar la indemnización de daños." VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 83.

²¹⁰ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 90.

²¹¹ Cfr. SONDAHL, Erika, Op. Cit.

²¹² "La CV incluye la frase "háyase pagado o no el precio" para evitar una errónea interpretación del precepto, como la que se hacía del art. 46 LUCI, que sólo disponía que "el comprador podrá reducir el precio" y que se interpretaba como que el comprador sólo podía reducir el precio cuando

doctrina y la jurisprudencia²¹³, no pudiendo considerarse el pago total del precio como una renuncia a la acción de reducción del precio.²¹⁴ En este caso, a diferencia del anterior, el comprador debe demandar al vendedor para obtener la restitución del exceso pagado por las mercaderías no conformes, más los intereses moratorios correspondientes, conforme al Art. 78 CV. Como vemos, este mecanismo resulta mucho menos práctico que el anterior, y hace que la reducción del precio reduzca sus ventajas comparativas frente a la indemnización de perjuicios.

f. Cálculo de la reducción del precio

Una vez analizadas las condiciones necesarias para que el remedio de la reducción del precio sea procedente, hemos de determinar cómo se calcula el monto de la reducción. El Art. 50 CV, a este respecto, señala que "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."

no lo hubiese pagado. Sólo en este caso se estaba en presencia de la reducción del precio. De cualquier modo, nadie llegó a discutir el derecho del comprador a exigir el reembolso de la parte del precio pagada en exceso cuando este ya se había pagado, pero fuera del ámbito del remedio en estudio." VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 90, nota al pie n° 236.

²¹³ Sentencia dictada en Eslovaquia por la District Court Komarno, el 24 de febrero de 2009 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/0902241k1.html>> [consulta: 28 abril 2014].

²¹⁴ MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., pp. 772-773.

Pues bien, lo central del remedio de la reducción del precio consiste justamente en que, para remediar el incumplimiento, se procede a reducir el precio conforme a la diferencia de valor existente entre las mercaderías efectivamente recibidas y las mercaderías contratadas, sin tomar en consideración el daño sufrido por el comprador a raíz de la falta de conformidad²¹⁵, ni los costos de reparación de las mercaderías si es que debió repararlas²¹⁶, como tampoco las ganancias que el comprador podría obtener al revender las mercaderías no conformes, ni ningún otro factor fuera de la diferencia de valor de las mercaderías. Como bien resume MÜLLER-CHEN: "El único factor decisivo es la relación abstracta entre el valor de las mercaderías entregadas y el valor hipotético de las mercaderías conformes"²¹⁷, siendo justamente esto lo que marca la diferencia fundamental entre el remedio de la reducción del precio y el de la indemnización de perjuicios.

De este modo, es requisito esencial para que pueda aplicarse este remedio el que exista una diferencia de valor entre las mercaderías entregadas y las mercaderías conformes, siendo precisamente esta diferencia de valor lo que determina que la falta de conformidad sea lo suficientemente importante como para que se justifique la procedencia de este remedio. Así, como vimos en su

²¹⁵ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 85.

²¹⁶ Caso CLOUT N° 56, Op. Cit.

²¹⁷ Traducción libre. En el original: "The sole decisive factor is the abstract relationship between the value of the goods delivered and the hypothetical value of conforming goods". MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 778.

minuto, si el defecto en las mercaderías no provoca ninguna pérdida de valor en éstas, no procede la reducción del precio.²¹⁸

Como contrapartida, en algunos casos ocurre que la falta de conformidad de las mercaderías es tal que éstas carecen totalmente de valor, siendo absolutamente inmerciables, lo que se ha resuelto reduciendo el precio a cero. Así lo ha reconocido la jurisprudencia en numerosas sentencias, señalándose que: "En los casos en que las mercaderías entregadas carecen totalmente de valor, el precio puede reducirse a cero. El comprador conserva esta posibilidad aunque haya perdido su derecho a declarar el contrato resuelto debido a la expiración del plazo (párrafo 2) del artículo 49. La reducción del precio puede, por lo tanto, tener casi el mismo efecto que (la acción ya prescrita de) la resolución, excepto que no obliga al comprador a devolver las mercaderías."²¹⁹ Existen numerosos casos en los que, al haber caducado el derecho a resolver el contrato, se opta por reducir el precio a cero, dado que el remedio de la reducción del precio no tiene plazo de caducidad, como lo hemos señalado con anterioridad, de modo que puede utilizarse aun después de que el derecho a resolver el contrato haya prescrito. Así, pueden obtenerse prácticamente los mismos efectos perseguidos por el remedio

²¹⁸ Caso CLOUT N° 884, Sentencia dictada en Suiza por el Obergericht des Kantons Luzern el 12 de mayo de 2003 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2632>> [consulta: 05 mayo 2014].

²¹⁹ CNUDMI, Op. Cit., p. 270. Casos en que se el precio ha sido reducido a cero: Sentencia dictada en Australia por la Supreme Court of Western Australia, el 17 de enero de 2003 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030117a2.html>> [consulta: 05 mayo 2014]; Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 747, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 774, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 02 de marzo de 2005 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1943>> [consulta: 05 mayo 2014]; Caso CLOUT N° 825, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Köln el 14 de agosto de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2357>> [consulta: 05 mayo 2014].

de la resolución del contrato, mediante la reducción del precio, en los casos en que la falta de conformidad de las mercaderías sea tal que el precio de éstas se vea reducido a cero.

La fórmula utilizada por la Convención de Viena para calcular la reducción del precio no supone un traspaso directo del menor valor de las mercaderías al precio del contrato (lo que sucedería si se utilizara un método lineal o absoluto), sino que se calcula el porcentaje en que disminuye el valor de las mercaderías producto de la falta de conformidad en relación al valor que habrían tenido las mercaderías conformes (utilizando un método relativo o proporcional).²²⁰ Por ejemplo, si el precio del contrato era de US\$150.000, y las mercaderías no conformes valen US\$100.000 al momento de la entrega, en circunstancias de que las mercaderías conformes hubiesen valido US\$200.000 en ese momento, tenemos que la diferencia entre el valor de las mercaderías no conformes con el de las conformes es de un 50%, de modo que el precio del contrato debiese reducirse en esa misma proporción, debiendo rebajarse de US\$150.000 a US\$75.000.²²¹ De esta forma, "la reducción del precio y el método que adopta la CV logra un equilibrio razonable entre el precio estipulado y el valor de las mercaderías recibidas, quedando intacta la idea de negocio que toda compraventa lleva envuelta"²²², "manteniendo los efectos, más o menos favorables para cada

²²⁰ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 87-88. "[L]a CV, siguiendo el modelo de la LUCI y ésta, a su vez, el del BGB, adopta un método relativo o proporcional –en oposición al absoluto o lineal–." lb., p. 86.

²²¹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 589.

²²² VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 89.

parte, del contrato concluido"²²³, puesto que no deja de tomarse en cuenta el precio establecido por las partes en el contrato, las que pueden haber hecho un buen o un mal negocio, manteniéndose dicha situación. VIDAL OLIVARES lo explica muy bien al señalar que: "A través de esta fórmula hay un reconocimiento de la compraventa entendida como negocio del tráfico, al poner en evidencia, por un lado, que el precio de las mercaderías no necesariamente coincide con su valor al momento de la celebración del contrato y, por otro, que dicho valor queda sujeto a fluctuaciones después de ese momento, las que no repercuten en términos absolutos en el precio, sino proporcionalmente si el comprador decide conservar las mercaderías pese a la falta de conformidad, reduciendo el precio. La fórmula de la Convención permite mantener la proporción entre el precio del contrato y el valor objetivo de las mercaderías."²²⁴

De esta forma, para calcular la reducción del precio, primero hay que determinar el valor de las mercaderías no conformes recibidas en el momento de la entrega, al igual que el valor que las mercaderías conformes hubiesen tenido en ese momento, para calcular su diferencia.

Lo anterior es una novedad de la Convención, puesto que hasta antes de la Conferencia de Viena, el Art. 46 LUCI disponía que el momento en que se calculaba el valor de las mercaderías era el momento de la conclusión del

²²³ AUDIT, Bernard, La compraventa internacional de mercaderías: Convención de las Naciones Unidas del 11 de abril de 1980 (ratificada por la ley 22.765), traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía Editor, 1994, pp. 161-162.

²²⁴ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 86.

contrato, de modo que se presentaba el problema de que había que construir teóricamente el valor de unas mercaderías disconformes, las cuales, probablemente, eran inexistentes al momento de contratar.²²⁵ Así, sucedía que "al momento de la celebración del contrato el comprador sólo contempla recibir las mercaderías contratadas y no unas no conformes al contrato. El valor de las mercaderías no conformes en el momento de la celebración del contrato es totalmente irrelevante. Sólo en el momento de la entrega –cuando el comprador descubre la falta de conformidad, el valor de las mercaderías no conformes llega a ser relevante. Es en ese momento cuando el comprador elige entre los remedios que ejercerá y la elección dependerá en gran medida de la comerciabilidad y el actual valor de las mercaderías no conformes comparadas con el valor de las mercaderías contratadas."²²⁶

En otras palabras, explica LÓPEZ LÓPEZ que "solo en el momento de la entrega, contemplando un valor actual, que no histórico, cobra sentido la opción por la reducción del precio. Y ello no es sólo más realista, sino que implica una distribución de riesgos que no resulta agravante para ninguna de las partes. En efecto, si se ha producido una elevación de precios, el comprador puede tomar en el tiempo de la entrega mercaderías de valor inferior, pero de igual o similar precio al pactado, y ello tal vez le convenga, y de tomar tal opción no causa perjuicio al vendedor. Si los precios han bajado mucho, recibe una mercadería inferior, pero el

²²⁵ Cfr. HONNOLD, John, Op. Cit., p. 340; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 87.

²²⁶ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 588, nota al pie n° 69.

precio reducido puede convenirle; y si toma la opción de la reducción del precio tampoco causa más perjuicio al vendedor del que derivaría del rechazo de las mercancías."²²⁷

Por otro lado, el que el cálculo de la reducción del precio se realice en base al valor de las mercaderías al momento de la entrega permite que la comparación entre los beneficios de utilizar el remedio de la reducción del precio o el de la indemnización de perjuicios sea más simple, puesto que los perjuicios también se calculan al momento de la entrega.²²⁸

Por su parte, la jurisprudencia también ha coincidido en que el momento de la entrega es el relevante a la hora de calcular la diferencia entre el valor de las mercaderías conformes y las disconformes.²²⁹ Sin embargo, es importante señalar que existe cierta discusión en la doctrina y jurisprudencia con respecto a cuándo se produce la entrega de las mercaderías, puesto que, si bien, predominantemente se ha entendido que dicho momento se produce de conformidad a lo señalado por el Art. 31 CV²³⁰, este momento no siempre coincide

²²⁷ LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., pp. 449-450.

²²⁸ Cfr. AUDIT, Bernard, Op. Cit., pp. 161-162; WILL, Michael, Op. Cit., p. 368.

²²⁹ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., 270; Caso CLOUT N° 46, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Aachen el 03 de abril de 1989 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1147>> [consulta: 06 mayo 2014]; Caso CLOUT N° 56, Op. Cit.; Caso CLOUT N° 724, Op. Cit., en el que se especifica que el momento de la entrega es el momento en el que las mercaderías quedaban a disposición del comprador después de haber llegado al puerto de destino; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 87-88, nota al pie n° 230.

²³⁰ Art. 31 CV: "Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;

con el de la transmisión del riesgo al comprador (Art. 66 y ss. CV), produciéndose situaciones en las que el momento de la transmisión del riesgo precede al de la entrega, como sucede en el caso de las mercaderías vendidas en tránsito, donde la transmisión del riesgo al comprador se produce desde el momento en que se celebra el contrato (Art. 68 CV), aunque la entrega solo se produce cuando el vendedor pone las mercaderías a disposición del primer porteador para que las traslade al comprador (Art. 31 a) CV), pudiendo producirse variaciones en el precio de las mercaderías entre un momento y el otro. Al revés, puede suceder que el riesgo se transmita al comprador solo cuando éste se haga cargo de las mercaderías (Art. 69.1 CV), mientras la entrega se produce al poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento (Art. 31 c) CV), pudiendo las mercaderías haber estado conformes al momento de la entrega pero no al momento de la transmisión del riesgo al comprador.

Por lo anterior, parte de la doctrina y de la jurisprudencia afirman que la expresión "en el momento de la entrega" debe interpretarse como el momento en que las mercaderías estén a disposición del comprador, por lo que el cálculo de la reducción del precio solo debiese realizarse una vez que esto se produzca.²³¹ Por

b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato."

²³¹ Caso CLOUT N° 724, Op. Cit.

lo demás, solo a partir de este momento el comprador puede examinar por sí mismo las mercaderías para luego denunciar la falta de conformidad (si bien está facultado para hacerlas examinar por un tercero en el plazo más breve posible, conforme al Art. 38 CV).²³²

Un segundo problema se presenta al momento de calcular la reducción del precio, y es que en la Conferencia de Viena no se decidió el lugar o mercado en el que debía determinarse el valor de las mercaderías²³³, tanto conformes como disconformes, si bien la jurisprudencia ha señalado que dichos valores han de determinarse en el lugar de entrega de las mercaderías.²³⁴ La doctrina, por su parte, coincide mayoritariamente con esta postura: "Dada la estrecha conexión entre el momento y el lugar de la valoración, la visión generalmente aceptada es que el lugar de entrega de conformidad al Artículo 31 también debe ser usado como lugar de valoración."²³⁵

Por último, ha de tomarse en consideración que, conforme al Art. 78 CV, en el caso de que el comprador utilice el remedio de la reducción del precio después de haberlo pagado, el vendedor debe devolver el exceso con intereses.²³⁶

²³² Para un estudio exhaustivo de la discusión: MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., pp. 775-776.

²³³ Al respecto: LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, Op. Cit., pp. 450-451; SCHLECHTRIEM, Peter, Uniform Sales Law, Op. Cit., p. 79.

²³⁴ CNUDMI, Op. Cit, p. 270.

²³⁵ Traducción libre. En el original: "Due to the close connection between the time and the place of valuation, the generally held view is that the place of delivery pursuant to Article 31 is also to be used as the place of valuation." MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., pp. 776-777.

²³⁶ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 779.

De cualquier modo, las reglas que hemos señalado corresponden, sencillamente, a lo señalado por la Convención cuando las partes no han acordado reglas específicas distintas a éstas. En efecto, la jurisprudencia ha reconocido que "las partes son libres de convenir una forma concreta de calcular la reducción del valor."²³⁷ Así, por ejemplo, existe una sentencia dictada en Alemania²³⁸ que reconoció en un caso particular que las partes acordaron que el comprador revendería las mercaderías no conformes al mejor precio posible, de modo que se reduciría el precio conforme a la diferencia resultante entre el valor convenido y el valor obtenido en la reventa, cuestión que la jurisprudencia consideró absolutamente legítima.

g. Derecho del vendedor a subsanar la falta de conformidad

El Art. 50 CV, luego de señalar las circunstancias y el modo en que procede el remedio de la reducción del precio, en su segunda parte, indica: "Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos."²³⁹

²³⁷ CNUDMI, Op. Cit., p. 270.

²³⁸ Caso CLOUT N° 825, Op. Cit.

²³⁹ Esto es una novedad del Art. 50 CV, puesto que su antecedente inmediato, el Art. 46 LUCI, no dispone esto. Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 80.

De esta manera, tenemos que el mismo Art. 50 CV, inmediatamente después de consagrar el remedio de la reducción del precio, reconoce de manera explícita el derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento, el cual prevalece por sobre el derecho del comprador a reducir el precio.²⁴⁰ Esto, no es sino una manifestación del principio de mitigación de las pérdidas o deber de mitigar el daño²⁴¹, consagrado de modo general en el Art. 77 CV²⁴², con la particularidad en este caso de que, si el comprador se opone al derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento, se le priva de un remedio concreto, cual es la reducción del precio.²⁴³

Así, la segunda parte del Art. 50 CV se pone bajo dos grandes supuestos: que el vendedor efectivamente subsane el incumplimiento -ya sea antes (Art. 37 CV) o después de la fecha de entrega (Art. 48 CV)-, o que el comprador se niegue ex ante a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos²⁴⁴.

²⁴⁰ Cfr. WILL, Michael, Op. Cit., p. 368.

²⁴¹ Cfr. HONNOLD, John, Op. Cit., p. 340, §313. El derecho a subsanar el incumplimiento es también manifestación del principio de conservación del contrato. Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 453.

²⁴² Art. 77 CV: "La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, 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."

²⁴³ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 82. "Es importante considerar que en el sistema de remedios de la CV, si el comprador se opone a la subsanación del incumplimiento, sin una causa justificada, se le privará de la reducción del precio y además la indemnización de daños que demande por la falta de conformidad quedará sujeta a reducción por aplicación del art. 77 CV, siendo muy probable que el tribunal le rebaje de la indemnización aquella partida correspondiente a la pérdida de valor de las mercaderías. Una interpretación como ésta evitará que el comprador eluda las consecuencias de la sanción prevista por la segunda parte del art. 50 CV." *Ib.*, pp. 82-83, nota al pie n° 214.

²⁴⁴ Existen en la jurisprudencia al menos dos casos en los que se ha negado la reducción del precio al comprador por no aceptar la subsanación del incumplimiento por parte del vendedor:

El primero de ellos, el Art. 37 CV, señala: "En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención." El párrafo primero del Art. 48 CV indica, por su parte: "Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención."

Como podemos observar, el derecho del vendedor a subsanar su incumplimiento tiene un límite claro, cual es el de no generar gastos ni inconvenientes excesivos al comprador²⁴⁵, de conformidad al principio de lo razonable que rige toda la Convención. De esta forma, aunque el Art. 50 CV nada

Sentencia dictada en Alemania por el Amstgericht Cloppenburg el 14 de abril de 1993 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=80>> [consulta: 19 junio 2014]; Caso CLOUT N° 282, Op. Cit.

²⁴⁵ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", Op. Cit., p. 322.

dice al respecto, se colige de estos dos artículos que el comprador puede negarse a la subsanación del incumplimiento por parte del vendedor siempre que esta negativa sea justificada, sin perder el derecho a reducir el precio. Al revés, si el vendedor ofrece al comprador subsanar el incumplimiento, el comprador no puede negarse si ello resulta razonable, ya que al hacerlo pierde su derecho a la reducción del precio.²⁴⁶

Por esta razón, ante la falta de conformidad de las mercaderías, "conviene que el comprador inmediatamente conceda al vendedor un plazo adicional o complementario para que subsane su incumplimiento, sea reparando las mercaderías o sustituyéndolas, de acuerdo con el art. 47 CV²⁴⁷, todo dentro de los límites de lo razonable. De esta forma, si declara que no subsanará o deja pasar el plazo sin hacerlo, el comprador podrá inmediatamente ejercer, la reducción del precio."²⁴⁸

4. Relación de la reducción del precio con otros remedios de la Convención de Viena

Como ya hemos señalado en su oportunidad, en el sistema de la Convención de Viena el comprador dispone de diversos remedios –entre ellos, la reducción del precio- para subsanar el incumplimiento contractual y,

²⁴⁶ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 82, notas al pie n° 211 y 212.

²⁴⁷ Art. 47.1 CV: "El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban."

²⁴⁸ VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 91. Con la misma opinión: HUBER, Peter y MULLIS, Alastair, Op. Cit., pp. 249-250.

específicamente, para remediar la falta de conformidad de las mercaderías. Así, la reducción del precio se relaciona de diversas maneras con los distintos remedios disponibles en la Convención, presentando ventajas y desventajas con respecto a unos y otros.

La primera gran ventaja que presenta la reducción del precio con respecto a todos los demás remedios contractuales contenidos en la Convención es que puede utilizarse unilateralmente, sin necesidad de acudir a un árbitro o tribunal para resolver el asunto. Así, como hemos visto, basta con que el comprador examine las mercaderías y comunique al vendedor la falta de conformidad -todo dentro de un plazo razonable- para poder reducir el precio.²⁴⁹

En este sentido, resulta preferible utilizar la reducción del precio por sobre la indemnización de perjuicios cuando el comprador decide conservar las mercaderías y aún no ha pagado la totalidad del precio pactado, ya que unilateralmente podrá rebajar el precio sin necesidad de intervención judicial, a diferencia de la indemnización de perjuicios que siempre está sujeta a negociación o litigio.²⁵⁰ Por supuesto, esta ventaja se presenta en el caso de que el comprador no haya pagado aun el total del precio pactado, puesto que, de lo contrario,

²⁴⁹ "En comparación con la indemnización de perjuicios y la resolución del contrato, la reducción del precio de las mercaderías es el remedio más simple, donde se producen la menor cantidad de gastos adicionales y, por lo tanto, debería ser facilitado." Traducción libre. En el original: "Compare to cure and avoidance, a reduction of the price of goods is the simplest remedy where the least additional expenses occur and should, therefore, be facilitated." ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, Op. Cit., p. 196.

²⁵⁰ Cfr. PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, El contrato de compraventa internacional de mercaderías (Convención de Viena de 1980), 2001, párrafo 183 a); VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 90, nota al pie n° 237.

deberá demandar al vendedor para la restitución del exceso, más los intereses moratorios.²⁵¹ De esta manera, cuando el comprador ya ha pagado el precio, lo que sucede en la práctica es que, "como el comprador está en la necesidad de demandar, seguramente se inclinará, más que por la reducción del precio, por la indemnización de daños, salvo, desde luego, que el vendedor alegue y acredite una causa de exoneración de responsabilidad que le libere de la indemnización de daños."²⁵²

Así, tenemos que la segunda ventaja de la reducción del precio con respecto a la indemnización de perjuicios, es que en relación a esta última el vendedor puede exonerarse de responsabilidad, conforme a lo señalado en el Art. 79 CV²⁵³, cuestión que no afecta a la reducción del precio, según indica el propio párrafo quinto²⁵⁴ de dicha disposición.²⁵⁵ Así, HONNOLD afirma que "la reducción del precio bajo el Artículo 50 tiene su principal significado cuando el comprador acepta mercaderías defectuosas en circunstancias en las cuales el vendedor no es responsable por daños. No obstante, el Artículo 50 no limita el uso de la

²⁵¹ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 90-91.

²⁵² VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías", Op. Cit., p. 591. Algunos autores se atreven incluso a señalar que si el precio ya ha sido pagado y el monto de la reducción es igual o menor al de los daños, la reducción del precio no presenta ninguna ventaja sobre la indemnización de perjuicios. En este sentido: WILL, Michael, Op. Cit., p. 372.

²⁵³ Art. 79.1 CV: "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 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."

²⁵⁴ Art. 79.5 CV: "Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención."

²⁵⁵ Cfr. SONDAHL, Erika, Op. Cit.; VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", Op. Cit. p. 460.

reducción del precio a los casos en los que los vendedores son excusados de responsabilidad por daños."²⁵⁶ Sin embargo, hay quienes señalan que las posibilidades reales de exoneración son prácticamente nulas, por lo que esta ventaja de la reducción del precio por sobre la indemnización de perjuicios sería más aparente que real.²⁵⁷ De esta forma, compartimos la opinión de VIDAL OLIVARES con respecto a que, en el caso de que ya haya pagado la totalidad del precio pactado, "será recomendable que el comprador, demande a su vendedor la indemnización de daños por la falta de conformidad y subsidiariamente, para el caso que el vendedor resulte exonerado de responsabilidad, la reducción del precio ex art. 50."²⁵⁸

Además, algunos autores señalan que la reducción del precio es preferible con respecto a la indemnización de perjuicios cuando resulta difícil probar los daños²⁵⁹, al igual que cuando el precio de las mercaderías ha bajado desde que se celebró el contrato.²⁶⁰

²⁵⁶ Traducción libre. En el original: "<<price reduction>> under Article 50 has its principal significance when the buyer accepts defective goods under circumstances in which the seller is not liable for <<damages>>. However, Article 50 does not confine <<price reduction>> to cases where the sellers are excused from liability for damages" HONNOLD, John, Op. Cit., p. 337. "La reducción del precio se justifica en este caso porque de todos modos sería injusto que el comprador sea obligado a pagar la totalidad del precio, cuando ha recibido mercaderías devaluadas (o en cantidad inferior) o, lo que viene a ser lo mismo, porque el vendedor obtendría en este caso un beneficio indebido (*res perit debitori*)." AUDIT, Bernard, Op. Cit., p. 162.

²⁵⁷ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 80. "Tratándose de la falta de conformidad de las mercaderías, tanto la doctrina como la jurisprudencia, sostienen que la regla general es que la responsabilidad por esta forma de incumplimiento no admita exoneración, quedando sometido a un régimen de responsabilidad no sólo objetivada sino, también, absoluta." Ib., pp. 168-169.

²⁵⁸ VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías", Op. Cit., pp. 591-592.

²⁵⁹ Cfr. SHIN, Chang-Sop, "Declaration of price reduction under the CISG Article 50 price reduction remedy".

²⁶⁰ "Podría suceder que entre la celebración del contrato y la entrega los precios de las mercaderías hayan variado al alza o a la baja. Definitivamente, esta circunstancia definirá la

Por otro lado, es importantísimo señalar que la reducción del precio puede utilizarse no solo en lugar de la indemnización de perjuicios, sino que también conjuntamente con ella²⁶¹, conforme lo señala el propio Art. 45.2 CV²⁶². Así, resulta a todas luces conveniente intentar utilizar ambos remedios de manera conjunta. De esta forma, "una declaración de reducción del precio proporcionaría al comprador una rebaja inmediata, mientras que la demanda restante por daños y perjuicios estaría sujeta a negociaciones y litigio"²⁶³, teniendo las ventajas de uno y otro remedio a la vez, ya que el comprador se aseguraría la reducción del precio y, además, perseguiría la indemnización de los demás daños judicialmente. En todo caso, debe tenerse presente que, como es lógico, "si se reclaman daños y perjuicios al mismo tiempo que se reduce el precio, solo podrá concederse

estrategia a seguir del comprador. Si el precio subió, la indemnización de daños se presenta como más favorable; en cambio, si están a la baja, lo será la reducción del precio. Aquí habrá que ponderar, además, los costes de litigación involucrados. Se está pensando en un supuesto en el que no se ha pagado el precio y el valor ha experimentado un alza. En este caso, si bien es más favorable la indemnización de los daños, lo más probable es que el comprador se inclinará por la rebaja del precio y esperará la reacción del vendedor." VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 91. "También se ha sugerido que cuando el precio de las mercaderías vendidas ha bajado desde que el contrato fue celebrado pero antes de que las mercaderías sean actualmente entregadas, el comprador estará en una posición más ventajosa al buscar remedios dentro del esquema de la reducción del precio, ya que el monto calculado bajo el Artículo 50 será mayor que la actual diferencia en valor entre las mercaderías defectuosas y las no defectuosas al momento de la entrega." Traducción libre. En el original: "It is also suggested that where the price of the goods sold has gone down since the contract was concluded but before the goods are actually delivered, the buyer will be better off seeking remedies under the price reduction scheme, for the sum calculated under Article 50 will be higher than the actual difference in value between the defective and non-defective goods at the time of delivery." SHIN, Chang-Sop, Op. Cit.

²⁶¹ Cfr. CNUDMI, Op. Cit., p. 269; SONDAHL, Erika, Op. Cit. En la jurisprudencia: Caso CLOUT N° 1190, Laudo dictado en Italia por la Chamber of National and International Arbitration of Milan el 30 de Julio de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUId=2377>> [consulta: 17 septiembre 2014].

²⁶² Art. 45.2 CV: "El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho."

²⁶³ ONU, Op. Cit., p. 47.

indemnización por pérdidas que no sean la disminución del valor de las mercaderías, pues esta pérdida se refleja ya en la reducción del precio."²⁶⁴

Con relación a los demás remedios contenidos en la Convención para el caso de entrega de mercaderías no conformes, la reducción del precio presenta una ventaja muy importante: no tiene plazo de caducidad.²⁶⁵ Así, tal como lo indicamos a la hora de analizar las cargas del comprador para utilizar este remedio, el comprador tiene que cumplir con un plazo razonable para examinar las mercaderías y comunicar al vendedor la falta de conformidad de ellas, pero la Convención no establece ningún plazo para ejercitar el remedio de la reducción del precio. Esto ha permitido que la jurisprudencia apruebe el ejercicio de este remedio cuando, por ejemplo, el remedio de la resolución del contrato ha caducado por no haber sido ejercitado en un plazo razonable²⁶⁶, como lo hemos señalado con anterioridad. Así, cuando las mercaderías son inutilizables, se ha llegado a la conclusión de que el precio puede ser reducido a cero, lo que, al final, conlleva resultados bastante similares a los de la resolución, sin tener que cumplir con el plazo para ejercitar este último remedio.²⁶⁷ Los remedios de cumplimiento forzado y de reparación y sustitución de las mercaderías también están sujetos a

²⁶⁴ CNUDMI, 2012, p. 269. En la jurisprudencia: Caso CLOUT N° 248, Sentencia dictada en Suiza por el Bundesgericht (I. Zivilabteilung) el 28 de octubre de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1471>> [consulta: 03 julio 2014].

²⁶⁵ Cfr. SONDAHL, Erika, Op. Cit.; WILL, Michael, Op. Cit., p. 371.

²⁶⁶ Cfr. Sentencia dictada en Dinamarca por el Vestre Landsret, el 10 de noviembre de 1999, Op. Cit. Es de notar que el Código Civil chileno llega a una solución similar con respecto a los vicios redhibitorios, puesto que la acción redhibitoria, para rescindir la compraventa, prescribe antes que la acción de rebaja del precio, de modo que, según señala el Art. 1867 CC: "Habiendo prescrito la acción redhibitoria, tendrá todavía derecho el comprador para pedir la rebaja del precio y la indemnización de perjuicios según las reglas precedentes."

²⁶⁷ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 777.

un plazo de caducidad para ser ejercitados. La reducción del precio, por su parte, solo está sujeta al plazo de prescripción extintiva de la acción, el cual será el señalado por la Convención de Nueva York de 1974 o por el derecho interno aplicable según la norma de conflicto, dependiendo del caso.²⁶⁸

Por otro lado, a diferencia de los remedios de resolución del contrato y sustitución de las mercaderías, la reducción del precio puede utilizarse sea o no esencial el incumplimiento contractual.²⁶⁹

Por último, hay quienes señalan que la reducción del precio presenta la ventaja de no encontrarse sujeta al deber de mitigar el daño contenido en el Art. 77 CV.²⁷⁰ Si bien esta interpretación es plausible, creemos que el principio de mitigación de los daños inspira toda la Convención. Por lo demás, como hemos señalado en su oportunidad, el derecho del vendedor de subsanar el incumplimiento, contenido en el propio Art. 50 CV, es ya una manifestación de dicho principio.

En resumen, la reducción del precio resulta ser un remedio mucho más fácil y rápido de utilizar que los demás remedios disponibles en la Convención de Viena, dado que puede ejercitarse unilateralmente, sin necesidad de judicializar el

²⁶⁸ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit. p. 83.

²⁶⁹ Nuevamente, esta regla coincide con la regulación de los vicios redhibitorios en el Código Civil chileno, puesto que señala el Art. 1868 CC: "Si los vicios no son de la importancia que se expresa en el número 2° del artículo 1858, no tendrá derecho el comprador para la rescisión de la venta sino sólo para la rebaja del precio." Al respecto: DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, 1988, p. 169.

²⁷⁰ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 778, nota al pie n° 51; SONDAHL, Erika, Op. Cit.

asunto, cuestión de especial relevancia a la hora de elegirlo por sobre la indemnización de perjuicios. Además, si el vendedor se exonera de responsabilidad, el comprador ya no podrá utilizar la indemnización de perjuicios, o si no cumple con el deber de mitigar los daños, la indemnización de perjuicios se verá reducida, pero en ambos casos, el remedio de la reducción del precio no se ve afectado. Por lo demás, en cuanto a los daños que no puedan ser remediados mediante la rebaja del precio, dado que este remedio solo sirve para reducir el precio de las mercaderías y no para reparar otro tipo de daños, el comprador puede utilizar de manera conjunta la indemnización de perjuicios. Por último, la reducción del precio puede además utilizarse cuando los demás remedios señalados en la Convención no puedan ser ejercitados, ya sea porque han caducado o porque el incumplimiento del vendedor no es esencial. De esta forma, resulta indudable la conveniencia de este remedio dentro del sistema de la Convención.

III. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN EL DERECHO CHILENO

El Código Civil²⁷¹ chileno funciona con una lógica distinta a la de la Convención de Viena, correspondiente a la tradición del derecho continental. Así, lo que para el sistema de la Convención de Viena es una falta de conformidad de las mercaderías, para el Código Civil chileno se enmarca dentro de la figura de los vicios redhibitorios. "Viena no recoge el instituto de los vicios redhibitorios y sus particulares efectos, estos y aquellos son absorbidos por la figura del incumplimiento y, en particular, por la noción de falta de conformidad de las mercaderías y los remedios que ella pone a disposición del comprador afectado."²⁷²

Los vicios redhibitorios son los que reúnen las cualidades señaladas en el Art. 1858 CC²⁷³, las que consisten fundamentalmente en ser ocultos, existir al momento de la celebración del contrato y ser tales que, si el comprador hubiese tenido conocimiento de ellos, no hubiese contratado o hubiese pagado un precio

²⁷¹ La mayor parte de las referencias serán hechas al Código Civil y no al Código de Comercio, ya que si bien este último es el que regula la compraventa de mercaderías en nuestro derecho interno, señala él mismo en el inciso primero de su Art. 154 que: "El vendedor está obligado a sanear las mercaderías vendidas y a responder de los vicios ocultos que contengan, conforme a las reglas establecidas en el Título *De la compraventa* del Código Civil."

²⁷² VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 449.

²⁷³ Art. 1858 CC: "Son vicios *redhibitorios* los que reúnen las calidades siguientes:

- 1.^ª Haber existido al tiempo de la venta;
- 2.^ª Ser tales, que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural, o sólo sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir que conociéndolos el comprador no la hubiera comprado o la hubiera comprado a mucho menor precio;
- 3.^ª No haberlos manifestado el vendedor, y ser tales que el comprador no haya podido ignorarlos sin negligencia grave de su parte, o tales que el comprador no haya podido fácilmente conocerlos en razón de su profesión u oficio."

muy inferior al pactado.²⁷⁴ "Esos requisitos deben existir copulativa y simultáneamente, de tal modo que si uno de ellos falta, aunque existan los otros dos, no hay vicio redhibitorio."²⁷⁵ Estos vicios se refieren a defectos de la cosa en sí misma, y no al derecho más o menos amplio que pudiera tener el vendedor sobre ellas, cuestión regulada bajo la figura de la evicción.²⁷⁶

El Código Civil chileno dispone de dos acciones que el comprador puede utilizar ante la existencia de vicios redhibitorios: la acción redhibitoria propiamente tal²⁷⁷ o resolutoria, y la acción de reducción del precio, según lo señala el Art. 1857 CC²⁷⁸. Ambas acciones tienen la particularidad de ser acciones de responsabilidad especial, objetiva, al margen de los criterios generales de responsabilidad contractual contemplados en nuestro Código Civil.²⁷⁹ Así, a diferencia de las demás acciones contenidas en el Código, no requieren culpa por parte del vendedor para poder ser ejercitadas, puesto que no se fundamentan en un

²⁷⁴ "Si se observan los supuestos legales que establece CVCIM para verificar si las mercaderías adolecen de falta de conformidad encontraremos que ellos comprenden –de manera general- las hipótesis que nuestro Código Civil recoge como vicios ocultos o redhibitorios, en el art. 1858, sin perjuicios que también pueden comprenderse otras." LOO GUTIÉRREZ, Martín, Incumplimiento contractual en el ámbito de la compraventa internacional y el transporte marítimo, Op. Cit., p. 41.

²⁷⁵ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 187.

²⁷⁶ DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, Op. Cit., p. 168.

²⁷⁷ "En el Código Civil de Chile la acción redhibitoria admite dos acepciones, una amplia y otra restringida. En la primera, la acción redhibitoria encierra las dos acciones alternativas que emanan del vicio redhibitorio, la de rebaja del precio y la de rescisión o resolución de la venta. Los artículos 1857 y 1865 del Código Civil emplean la expresión en esta acepción amplia. En la segunda, la acción redhibitoria se identifica con la acción rescisoria o resolutoria de la venta, diferenciada de la acción de rebaja del precio. Así se infiere de los artículos 1866, 1867 y 1869, todos del Código Civil." VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Op. Cit., p. 569, nota al pie n° 24.

²⁷⁸ Art. 1857 CC: "Se llama acción *redhibitoria* la que tiene el comprador para que se rescinda la venta o se rebaje proporcionalmente el precio por los vicios ocultos de la cosa vendida, raíz o mueble, llamados *redhibitorios*."

²⁷⁹ Cfr. LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, "Artículo 50", Op. Cit., p. 451; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 167.

incumplimiento por parte del vendedor, sino en la obligación del vendedor de procurar al comprador la posesión útil de la cosa vendida, asegurando el legislador un mínimo de protección al comprador, atribuyendo el riesgo de este tipo de vicios al vendedor.²⁸⁰ Ambas acciones tienen un plazo de prescripción mucho menor al de las acciones ordinarias contempladas en el Código Civil, siendo éste en el caso de la acción redhibitoria de seis meses para bienes muebles y de un año para los inmuebles, según lo señalado por el Art. 1866 CC y, para el caso de la acción de rebaja del precio, de un año para los bienes muebles y de dieciocho meses para los inmuebles, de conformidad al Art. 1869 CC²⁸¹, siempre que las partes o leyes especiales²⁸² no hubieren ampliado o restringido estos plazos.

A su vez, el Código Civil añade una tercera acción que puede utilizarse conjuntamente con cualquiera de las ya señaladas: la de indemnización de perjuicios; con la particularidad de que requiere que exista culpa presumida o dolo por parte del vendedor para poder prosperar, además de la existencia de

²⁸⁰ Cfr. ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 231; LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, "Artículo 50", Op. Cit., p. 451; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 167.

²⁸¹ "Nuestro Código no dice desde cuando comienzan a correr los plazos que señala el artículo 1869 para la prescripción de la acción de rebaja de precio; pero creemos que corren desde la entrega real de la cosa, porque así nos lo dicen la lógica y las razones históricas." ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 253.

²⁸² El inciso segundo del Art. 154 del Código de Comercio chileno señala: "Las acciones redhibitorias prescribirán por el lapso de seis meses contados desde el día de la entrega real de la cosa." Esta regla coincide con la señalada en el Código Civil chileno para la acción resolutoria, puesto que solo puede haber actos de comercio respecto de bienes muebles, pero no para la acción de reducción del precio. "El artículo 154 del Código de Comercio dice que las acciones redhibitorias duran seis meses contados desde la entrega real. De ahí se desprende que todas las acciones que nacen de los vicios redhibitorios duran ese tiempo en las ventas mercantiles. Como entre ellas figura la *quantum minoris*, es evidente que en estas ventas tanto ésta como la redhibitoria prescriben en seis meses contados desde la entrega real de la cosa vendida. Hay, pues, esta diferencia entre el Código Civil y el Código de Comercio en lo que se refiere a la duración del plazo concedido para el ejercicio de esta acción." ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 257.

perjuicios que reclamar. Así, dispone el Art. 1861 CC: "Si el vendedor conocía los vicios y no los declaró, o si los vicios eran tales que el vendedor haya debido conocerlos por razón de su profesión u oficio, será obligado, no sólo a la restitución o a la rebaja del precio, sino a la indemnización de perjuicios; pero si el vendedor no conocía los vicios ni eran tales que por su profesión u oficio debiera conocerlos, sólo será obligado a la restitución o la rebaja del precio." De esta forma, "únicamente en contra del vendedor de mala fe (...) el comprador tiene, además de la acción resolutoria y de la "quanti minoris", la correspondiente acción de perjuicios."²⁸³

Respecto a esta última acción, no existe acuerdo sobre si se trata de una acción independiente o si se trata de una acción accesoria a las acciones edilicias y, por lo tanto, no existe acuerdo respecto a su plazo de prescripción, si bien la mayor parte de la doctrina y de la jurisprudencia la considera como accesoria.²⁸⁴ En este sentido, seguimos a ALESSANDRI RODRÍGUEZ, que afirma: "La indemnización de perjuicios que aquí se puede exigir deriva de la existencia de los vicios redhibitorios, por cuyo motivo debe regirse, salvo ley en contrario, por todo lo que dispone el Código a este respecto. Si entre estas disposiciones figura la relativa a la prescripción de las acciones redhibitorias, no cabe duda que esa indemnización queda sujeta a los plazos para ella señalados."²⁸⁵ A nuestro juicio, podría eventualmente demandarse la indemnización de perjuicios de manera

²⁸³ DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, Op. Cit., p. 169.

²⁸⁴ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, pp. 61-63.

²⁸⁵ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, Op. Cit., p. 259. Con una opinión distinta: VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 62-63.

independiente, pero no basados en la figura de los vicios redhibitorios, sino en la responsabilidad civil contractual general regulada en los artículos 1547 y siguientes de nuestro Código Civil.

Volviendo a los requisitos con que deben cumplir los vicios para poder ser considerados como redhibitorios por el Código Civil chileno, el criterio de que éstos deban ser ocultos "es, sin duda, el que caracteriza los vicios redhibitorios. No hay vicio redhibitorio si no es oculto. En caso contrario, se presume que el comprador, al adquirir la cosa, no atribuyó al vicio ninguna importancia y la aceptó con él."²⁸⁶ Así, el Art. 1858 N° 3 CC señala que, para que los vicios sean redhibitorios, se requiere: "No haberlos manifestado el vendedor, y ser tales que el comprador no haya podido ignorarlos sin negligencia grave de su parte, o tales que el comprador no haya podido fácilmente conocerlos en razón de su profesión u oficio." Esto coincide más o menos con el razonamiento utilizado en la Convención de Viena para señalar cuándo el vendedor es responsable por la falta de conformidad de las mercaderías, puesto que, como se indica en el Art. 35.3 CV: "El vendedor no será responsable (...) de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato." Tanto en la regulación del Código Civil chileno como en la de la Convención de Viena, se entiende que el comprador no

²⁸⁶ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 202.

debió haber tenido conocimiento de los defectos de la cosa al momento de contratar para que el vendedor deba responder por dichos defectos.²⁸⁷

Con respecto al requisito de la contemporaneidad del vicio, o sea, de la existencia del vicio al momento de la celebración del contrato, existe una diferencia importante entre uno y otro régimen, puesto que en el caso de la Convención de Viena, es irrelevante si los defectos en las mercaderías existieron o no al momento de contratar, lo importante es si existen o no al momento de la transmisión del riesgo al comprador, siendo responsabilidad del vendedor si la falta de conformidad existe en el momento de la transmisión del riesgo, conforme a lo señalado en el Art. 36 CV.²⁸⁸ En el caso de la regulación del Código Civil, si bien se señala expresamente que los vicios deben "haber existido al tiempo de la venta", no es menos cierto lo indicado por ALESSANDRI RODRÍGUEZ: "En la venta de género, la cosa se determina cuando se entrega, de modo que entonces se conoce lo que se ha vendido. En consecuencia, los vicios deben existir en ese momento."²⁸⁹ De este modo, en el caso de la venta de género, la regulación en este sentido sería similar en ambos ordenamientos. De cualquier manera, en los dos se ha entendido que corresponde al comprador, en principio, probar la existencia de los vicios en el momento señalado.

²⁸⁷ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías, Op. Cit., p. 151: Realiza la misma comparación, pero entre la Convención de Viena y el Derecho Romano.

²⁸⁸ Es pertinente recordar que, conforme al párrafo segundo del Art. 36 CV, el vendedor es responsable incluso de la falta de conformidad ocurrida después de la transmisión del riesgo al comprador, siempre que dicha falta de conformidad sea imputable al incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del vendedor. En todo caso, la existencia o no de la falta de conformidad al momento de la celebración del contrato sigue siendo irrelevante.

²⁸⁹ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 190.

Por último, de manera análoga a como sucede en la Convención de Viena, el Código Civil chileno establece que, si los vicios ocultos no son de importancia, esto es, "que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural, o sólo sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir que conociéndolos el comprador no la hubiera comprado o la hubiera comprado a mucho menor precio", conforme a lo señalado por el Art. 1858 N° 2 CC, el comprador no tiene derecho a resolver el contrato, sino solo a la rebaja del precio, de conformidad al Art. 1868 CC.²⁹⁰ Asimismo, en la Convención de Viena, cuando la falta de conformidad no constituye un incumplimiento esencial, el comprador no tiene derecho a resolver el contrato (Art. 49 CV), ni a utilizar gran parte de los remedios señalados en la Convención (como la sustitución y reparación de las mercaderías –Art.46 CV-), pero sí tiene derecho a la reducción del precio y a la indemnización de perjuicios. De esta manera, se aprecia que en ambos ordenamientos jurídicos rige el principio de conservación del contrato, al no permitir la resolución, salvo en casos en que el defecto sea de importancia. De todos modos, en ambas regulaciones, la reducción del precio no está restringida a la existencia de defectos de poca importancia, y puede utilizarse siendo estos importantes o no, lo que resulta de especial relevancia cuando la acción resolutoria ha prescrito. Así, el Art. 1867 CC señala:

²⁹⁰ Cfr. DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, Op. Cit., p. 169. "Hay pues, en nuestra legislación dos clases de vicios redhibitorios: unos que son propiamente tales y otros que sólo producen algunos de los efectos inherentes a ellos. Esta clasificación de los vicios redhibitorios en graves y menos graves es original de nuestro Código. No se encuentra en los Códigos francés, italiano ni español. Ella debe tenerse presente para ver la procedencia de las acciones a que dan origen los vicios redhibitorios.

En ambas categorías de vicios, como se ha visto, concurren los tres requisitos mencionados. La diferencia proviene de la extensión que tenga el segundo." ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 187.

"Habiendo prescrito la acción redhibitoria, tendrá todavía derecho el comprador para pedir la rebaja del precio y la indemnización de perjuicios según las reglas precedentes". Lo mismo ha entendido la jurisprudencia a la hora de aplicar la Convención de Viena, como lo vimos en su oportunidad.

Como puede observarse, no se considera como vicio redhibitorio el referido a la cantidad de las cosas entregadas, "porque ahí no hay un defecto inherente a la calidad o a la sustancia de la cosa, que son los únicos que dan derecho al saneamiento"²⁹¹, sin embargo, procede de igual manera la rebaja del precio, conforme a lo regulado por los Art. 1831 a 1835 CC.

Con respecto al cálculo de la reducción o rebaja, ambos ordenamientos coinciden en que ésta debe ser proporcional, sin embargo, el Código Civil chileno no señala con mayor detalle el modo de calcular la reducción. Al respecto, ALESSANDRI RODRÍGUEZ señala: "Si se pide la rebaja del precio, ésta debe ser equivalente al valor en que disminuye la cosa a consecuencia de los vicios. Para calcularla se rebaja del precio pagado por el comprador la suma que corresponda al menor valor que tenga la cosa con motivo de los vicios. De ordinario, los Tribunales disponen que este menor valor se fijará oyendo el dictamen de un perito que evaluará el menor valor que tiene la cosa."²⁹² Así, vemos una

²⁹¹ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 201.

²⁹² ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 230. En jurisprudencia más reciente, se ha fallado que la reducción del precio corresponde al monto de la reparación de los vicios ocultos. En ese sentido: Sentencia de la Corte de Apelaciones de Santiago del 25 de mayo de 2008, Causa Rol 8946-2007; Sentencia de la Corte de Apelaciones

importante diferencia con la Convención de Viena, puesto que en ella el monto de la reducción es calculado por el propio comprador, y solo en caso de insatisfacción por parte del vendedor, éste último puede acudir a un árbitro o tribunal para objetar dicho monto.

Otra diferencia muy importante entre la regulación de la reducción del precio en el Código Civil chileno y en la Convención de Viena, y que da cuenta de la novedad de esta última, es que en el Código Civil chileno el ejercicio de la reducción del precio no es completamente unilateral, en el sentido de que se requiere de la intervención de un juez o árbitro para poder ser ejercitada, a diferencia de la reducción del precio en Viena que, como hemos visto, tiene la particularidad y ventaja de poder ser ejercitada de manera unilateral por el comprador, sin necesidad de judicializar el asunto.

Una coincidencia entre nuestro Código Civil y la Convención de Viena es que ambos permiten renunciar a la acción de reducción del precio. En el primer caso, al ser la obligación de saneamiento de los vicios redhibitorios un elemento de la naturaleza de la compraventa, pueden las partes renunciar a ella, sin embargo, dicha renuncia solo produce efectos si el vendedor está de buena fe, dado que el Art. 1859 CC señala al respecto: "Si se ha estipulado que el vendedor no estuviese obligado al saneamiento por los vicios ocultos de la cosa, estará sin embargo obligado a sanear aquellos de que tuvo conocimiento y de que no dio

de Santiago del 16 de marzo de 2012, Causa Rol 7600-2010; Sentencia de la Corte Suprema del 04 de octubre de 2012, Causa Rol 3740-2012.

noticia al comprador."²⁹³ A su vez, las partes tienen también la facultad de hacer redhibitorios los vicios que por su naturaleza no lo son, de conformidad al Art. 1863 CC. "En virtud de esta facultad las partes convienen, de ordinario, en que la cosa tenga tal o cual cualidad, de modo que si carece de ella, el comprador puede exigir el saneamiento por vicios redhibitorios, porque aun cuando no son tales, según el artículo 1858, tienen ese carácter por voluntad de las partes."²⁹⁴ En el caso de la Convención de Viena, las partes pueden renunciar a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos, de conformidad al Art. 6 CV.²⁹⁵

Para finalizar, es preciso destacar que en ambas regulaciones, la reducción del precio procede en el caso de que las mercaderías tengan algún defecto en sí mismas, si bien se discute su aplicación ante la existencia de vicios jurídicos en el caso de la Convención de Viena. Esta situación difiere de la existente en otros ordenamientos jurídicos del derecho comparado, donde se puede utilizar la acción de reducción del precio en muchas otras situaciones como, por ejemplo, ante la entrega tardía de las mercaderías, como veremos a continuación.

²⁹³ Cfr. DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, Op. Cit., p. 170.

²⁹⁴ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Op. Cit., p. 215.

²⁹⁵ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 780.

IV. REDUCCIÓN DEL PRECIO EN EL DERECHO INTERNACIONAL

La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías ha tenido amplia influencia en diversos ordenamientos jurídicos en todo el mundo. "Su amplia ratificación supone la penetración de sus principios en los ordenamientos internos de los Estados que la han ratificado, aunque su aplicación sólo venga impuesta en las operaciones de comercio exterior."²⁹⁶ Así, la Convención ha sido catalogada como el instrumento de derecho uniforme más exitoso a nivel mundial, ya que ha permitido unificar el derecho aplicable al comercio internacional. Por lo demás, la Convención ha tenido una importante influencia en diversos instrumentos internacionales, especialmente en los que conforman el llamado "derecho moderno de la contratación".²⁹⁷

1. Principios UNIDROIT

La Convención de Viena sirvió de modelo para la redacción de los Principios UNIDROIT (UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts), de modo que ambos ordenamientos comparten varios elementos,

²⁹⁶ MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., p. 707. "Añadamos que algunos ordenamientos europeos han orientado sus transformaciones de modernización, hacia el sistema de responsabilidad de la CISG; así: Holanda y Alemania." Ib., p. 708. En el caso de Alemania, se dictó el año 2002 la "Ley de modernización del Derecho de obligaciones".

²⁹⁷ Cfr. MORALES MORENO, Antonio, La modernización del derecho de obligaciones, Thomson-Civitas, 2006,. pp. 26-27.

como el principio de conservación del contrato²⁹⁸, sin embargo, los Principios UNIDROIT no consideran a la reducción del precio dentro de su abanico de remedios contractuales.²⁹⁹

2. Principios de Derecho Europeo de Contratos

La Convención también tuvo una importante influencia en los Principios de Derecho Europeo de Contratos (PDEC), los que, esta vez, sí contienen el remedio de la reducción del precio, en su Art. 9:401³⁰⁰, el cual "ordena gran parte de los criterios de aplicación de la reducción del precio que en la Convención de Viena tienen que ser concluidos de muchos artículos entrelazados de la Convención."³⁰¹

Además, es importante destacar que en los PDEC no se hace distinción entre distintos tipos de incumplimiento –más allá de la distinción entre

²⁹⁸ Cfr. VIGURI PEREA, Agustín, Op. Cit., p. 197.

²⁹⁹ Cfr. MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", Op. Cit., p. 770, nota al pie n° 1; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 64.

³⁰⁰ Artículo 9:401 PDEC: Derecho a reducir el precio

(1) Quien es parte en el contrato y acepta una oferta de cumplimiento no conforme con el mismo puede reducir el precio. Esta reducción será proporcional a la diferencia entre lo que haya disminuido el valor de la prestación en el momento en que se produjo el ofrecimiento y el valor que hubiera tenido en ese momento un ofrecimiento conforme.

(2) La parte que tiene derecho a reducir el precio conforme al apartado anterior y que ya hubiera pagado una suma superior a dicho precio, puede recuperar el exceso reclamándose a la otra parte.

(3) La parte que reduce el precio no puede obtener al mismo tiempo una indemnización de daños y perjuicios por la disminución del valor de la prestación, pero sigue teniendo derecho a una indemnización por daños y perjuicios respecto de cualesquiera otras pérdidas que haya sufrido y que deban repararse conforme a la sección 5 de este capítulo."

³⁰¹ Traducción libre. En el original: "lays out many of the criteria for the application of the remedy of price reduction that in the CISG have to be drawn from many intertwined articles of the Convention." VANTO, Jarno, Op. Cit., p. k.

incumplimiento esencial y no esencial³⁰²-, de modo que se pueden utilizar todos los remedios disponibles, incluida la reducción del precio, "siempre que una parte no cumpla con alguna de las obligaciones derivadas del contrato", según señala el Art. 8:101 PDEC.³⁰³ De esta manera, a diferencia de lo que ocurre con la Convención de Viena, la reducción del precio podría utilizarse, por ejemplo, para remediar un cumplimiento tardío.³⁰⁴ Así lo señala expresamente el Comentario Oficial a los PDEC: "En las condiciones establecidas en el párrafo (1), la parte agraviada tiene derecho a una reducción en el precio del contrato cuando el cumplimiento de la otra parte es incompleto o de alguna otra manera es no conforme con el contrato. El remedio procede ya sea que la falta de conformidad diga relación con la cantidad, calidad, tiempo de entrega o cualquier otra causal."³⁰⁵

Por otro lado, cabe señalar que en los PDEC también rige el principio de conservación del contrato, y se manifiesta, entre otras cosas, en que solo se puede resolver el contrato ante un incumplimiento esencial, salvo excepciones, según lo señala el Art. 9:301 PDEC, lo que va en la misma línea de la Convención y de los Principios UNIDROIT. En todo caso, cabe destacar que, a diferencia de la

³⁰² "Los PEDC diferencian, como hace la CV y los Principios UNIDROIT, según el incumplimiento sea esencial o no en orden a la atribución de determinados remedios jurídicos." NAVAS NAVARRO, Susana, Op. Cit., p. 153.

³⁰³ El párrafo (4) del Art. 1:301 PDEC, señala: "El término "incumplimiento" denota cualquier incumplimiento de una obligación derivada del contrato, éste o no justificado, e incluye el cumplimiento tardío o defectuoso, así como a la inobservancia del deber de colaborar para que el contrato surta plenos efectos."

³⁰⁴ Cfr. VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., p. 64.

³⁰⁵ Traducción libre. En el original: "In the conditions laid down in paragraph (1) the aggrieved party is entitled to a reduction in the contract price where the other party's performance is incomplete or otherwise fails to conform to the contract. The remedy is given whether the non-conformity relates to quantity, quality, time of delivery or otherwise." Comentarios Oficiales a los PDEC. Art. 9:401 PDEC.

Convención de Viena, los Principios UNIDROIT y los PDEC carecen de fuerza vinculante directa, por lo que ellos deben ser incorporados al contrato por un acuerdo entre las partes.

Por último, es importante considerar que los PDEC son aplicables no solo a la compraventa internacional de mercaderías, sino también a otro tipo de contratos, de modo que la utilización de la reducción del precio se ve extendida sustancialmente.³⁰⁶

3. Directiva 1999/44/CE

Otra regulación que ha sido fuertemente influenciada por la Convención de Viena de 1980 es la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de marzo de 1999 sobre determinados aspectos de la venta y garantías de los bienes de consumo.³⁰⁷ En este caso, la reducción del precio aparece señalada en el Art. 3º de la Directiva³⁰⁸, el cual ordena jerárquicamente los remedios

³⁰⁶ Cfr. VANTO, Jarno, Op. Cit., p. a.

³⁰⁷ "En esta directiva, el sistema de responsabilidad del vendedor por la venta de un producto no conforme utiliza el modelo de responsabilidad contractual de la CISG." MORALES MORENO, Antonio, La modernización del derecho de obligaciones, Op. Cit., p. 27.

³⁰⁸ Artículo 3 Directiva 99/44/CE: "Derechos de consumidor

1. El vendedor responderá ante el consumidor de cualquier falta de conformidad que exista en el momento de la entrega del bien.

2. En caso de falta de conformidad, el consumidor podrá exigir que los bienes sean puestos en conformidad mediante la reparación o la sustitución del bien sin cargo alguno, de conformidad con el apartado 3, o una reducción adecuada del precio o la resolución del contrato respecto de dicho bien, de conformidad con los apartados 5 y 6.

3. En primer lugar, el consumidor podrá exigir al vendedor que repare el bien o que lo sustituya, en ambos casos sin cargo alguno, salvo que ellos resulte imposible o desproporcionado.

(...)

5. El consumidor tendrá derecho a una reducción adecuada del precio o a la resolución del contrato:

disponibles, imponiendo primero los remedios de reparación o sustitución de las mercaderías y, solo en el caso de que ello resulte "imposible o desproporcionado", permite la reducción del precio o la resolución del contrato, salvo en el caso de que la falta de conformidad sea de escasa importancia, puesto que de ser así no habrá lugar a la resolución.³⁰⁹ Podemos ver como de nuevo aparece de manifiesto el principio de la conservación del contrato.

Respecto a la reducción del precio, esta regulación no indica en absoluto en base a qué criterios se calcula, más allá de señalar que la reducción del precio debe ser "adecuada".

Además, el Art. 2 de la Directiva 1999/44 CE³¹⁰ es análogo al Art. 35 CV, al referirse a la conformidad de los bienes con el contrato.

- si no puede exigir ni la reparación ni la sustitución, o
- si el vendedor no hubiera llevado a cabo el saneamiento en un plazo razonable, o
- si el vendedor no hubiera llevado a cabo el saneamiento sin mayores inconvenientes para el consumidor.

6. El consumidor no tendrá derecho a resolver el contrato si la falta de conformidad es de escasa importancia."

³⁰⁹ Cfr. NAVAS NAVARRO, Susana, Op. Cit., p. 153; VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador, Op. Cit., pp. 64-65.

³¹⁰ Art. 2 Directiva 99/44/CE: Conformidad con el contrato

1. El vendedor estará obligado a entregar al consumidor un bien que sea conforme al contrato de compraventa.

2. Se presumirá que los bienes de consumo son conformes al contrato si:

a) se ajustan a la descripción realizada por el vendedor y poseen las cualidades del bien que el vendedor haya presentado al consumidor en forma de muestra o modelo;

b) son aptos para el uso especial requerido por el consumidor que éste haya puesto en conocimiento del vendedor en el momento de la celebración del contrato y éste haya admitido que el bien es apto para dicho uso;

c) son aptos para los usos a que ordinariamente se destinen bienes del mismo tipo;

d) presentan la calidad y las prestaciones habituales de un bien del mismo tipo que el consumidor puede fundadamente esperar, habida cuenta de la naturaleza del bien y, en su caso, de las declaraciones públicas sobre las características concretas de los bienes hechas por el vendedor, el productor o su representante, en particular en la publicidad o el etiquetado.

3. Se considerará que no existe falta de conformidad a efectos del presente artículo si en el momento de la celebración del contrato el consumidor tenía conocimiento de este defecto o no

4. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law

Por último, me parece pertinente señalar que la Convención de Viena ha ejercido una fuerte influencia en el *Draft of a Common Frame of Reference* de los *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law* y, con respecto a la reducción del precio, específicamente en su Art. III-3:601, el cual tiene la particularidad de que extiende la reducción incluso a los casos en que la obligación recíproca sea una distinta a la del pago de una suma de dinero.³¹¹

Como vemos, los distintos instrumentos jurídicos señalados contienen una noción más o menos unitaria del incumplimiento contractual, posibilitando la

podía fundadamente ignorarlo, o si la falta de conformidad tiene su origen en materiales suministrados por el consumidor."

³¹¹ Art. III-3:601 PDFR: "Derecho a reducir el precio

(1) Un acreedor que acepta un cumplimiento no conforme con los términos que regulan la obligación, puede reducir el precio. La reducción debe ser proporcional a la pérdida de valor de lo que fue recibido en virtud del cumplimiento al momento en que fue realizado en comparación al valor de lo que podría haber sido recibido en virtud de un cumplimiento conforme.

(2) Un acreedor que tiene derecho a reducir el precio de conformidad al párrafo anterior y que ya ha pagado una suma mayor al precio reducido, puede recuperar el exceso por parte del deudor.

(3) Un acreedor que reduce el precio no puede también alegar indemnización de perjuicios por los daños ya compensados, pero mantiene el derecho a la indemnización de perjuicios por cualquier otra pérdida sufrida.

(4) Este Artículo procede con las apropiadas adaptaciones para cualquier otra obligación recíproca del acreedor distinta de la obligación de pagar el precio."

Traducción libre. En el original:

Art. III-3:601 PDFR: "Right to reduce price

(1) A creditor who accepts a performance not conforming to the terms regulating the obligation may reduce the price. The reduction is to be proportionate to the decrease in the value of what was received by virtue of the performance at the time it was made compared to the value of what would have been received by virtue of a conforming performance.

(2) A creditor who is entitled to reduce the price under the preceding paragraph and who has already paid a sum exceeding the reduced price may recover the excess from the debtor.

(3) A creditor who reduces the price cannot also recover damages for the loss thereby compensated but remains entitled to damages for any further loss suffered.

(4) This Article applies with appropriate adaptations to a reciprocal obligation of the creditor other than an obligation to pay the price."

utilización de diversos remedios contractuales ante cualquier falta de conformidad de las mercaderías recibidas, a semejanza de la Convención de Viena pero, en general, de manera aún más amplia que ésta, al permitir la utilización de la reducción del precio para remediar cualquier tipo de incumplimiento contractual, más allá incluso de lo estrictamente referido al comercio internacional, e incluso, respecto de obligaciones distintas a la de pagar una suma de dinero, extendiendo así el rango de aplicación de éste y otros remedios.³¹²

³¹² Cfr. NAVAS NAVARRO, Susana, Op. Cit., pp. 157-158.

CONCLUSIONES

"La Convención es un producto de la mundialización, de la necesidad de crear un lenguaje común a todas las culturas, un lenguaje, que partiendo de la diversidad y respetándola, todos entendiesen y con el que todos, de cierta manera, se sienten identificados."³¹³

La Convención de Viena es uno de los instrumentos de derecho internacional que mejor ha reflejado las relaciones entre diversas culturas y realidades legales, a través de la regulación de la compraventa internacional. "Aunque su materia sea la compraventa internacional de mercaderías, en el régimen de este contrato están presentes los grandes problemas de construcción del sistema de responsabilidad contractual."³¹⁴

Así, resulta ser que su ámbito de influencia es muchísimo mayor a su ámbito de aplicación, ya que, como hemos visto, ha servido de base para diversos ordenamientos jurídicos, sobretodo de carácter internacional. En efecto, su destacado papel en el ámbito del comercio internacional nos permite afirmar, con MORALES MORENO, que: "La CISG se ha convertido en un modelo razonable de tratamiento de los problemas del incumplimiento y de la responsabilidad contractual, adecuado a las exigencias del tráfico actual y, en cierta medida,

³¹³ ARCE CAICEDO, Eduardo, Op. Cit., p. 557.

³¹⁴ MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", Op. Cit., p. 707.

sintetizador y superador de diferencias entre los sistemas jurídicos continentales y el angloamericano."³¹⁵

Su sistema unitario de remedios contractuales es ordenado y eficiente, y un ejemplo a seguir, especialmente para los ordenamientos jurídicos de derecho continental. Sus principios rectores, como el de razonabilidad y conservación del contrato, permiten un equilibrio justo entre los intereses del acreedor y deudor.

En concreto, la reducción del precio participa de estas características de la Convención. En primer lugar, es un remedio que permite evitar la judicialización de los conflictos, por el carácter unilateral de su ejercicio, lo que, a su vez, significa menores costos para todos los involucrados, incluidos los Estados Contratantes, y una mayor rapidez a la hora de satisfacer el interés del acreedor frente al incumplimiento. Además, con el derecho del vendedor a subsanar la falta de conformidad de las mercaderías, y las cargas de examen y denuncia impuestas al comprador, se logra un adecuado balance entre los derechos del acreedor y del deudor. En tercer lugar, los criterios utilizados para calcular el monto de la reducción nos parecen adecuados, ya que permiten llegar a un resultado proporcional y objetivo.

Por otro lado, la reducción del precio es uno de los remedios más flexibles dentro de los contenidos en la Convención, pudiendo ejercitarse antes o después del pago del precio, siendo el incumplimiento esencial o no, y sin tener un plazo

³¹⁵ Ib., pp. 706-707.

para su ejercicio, de modo que puede utilizarse cuando los demás remedios ya han caducado. Por estas razones, resulta ser uno de los remedios de la Convención de Viena más fáciles y ventajosos de utilizar frente al incumplimiento contractual.

Con respecto a la redacción del Artículo 50 CV, ésta nos parece bastante adecuada, salvo en lo que se refiere a la procedencia de este remedio ante la falta de conformidad jurídica de las mercaderías. Esta cuestión no ha sido resuelta de manera clara, ni por la propia Convención, ni por la doctrina y jurisprudencia, de modo que es un punto importante que mejorar.

En resumen, por todos los motivos recién señalados, consideramos que la reducción del precio es uno de los remedios más completos de los contenidos en la Convención, siendo posible y conveniente replicar su regulación en los ordenamientos jurídicos nacionales para normar las relaciones comerciales internas.

Por último, y dada la relevancia del comercio internacional para la economía de nuestro país, esperamos que continúen los esfuerzos para hacer más conocida la Convención, tanto para los operadores jurídicos –especialmente los jueces– como para los propios vendedores y compradores internacionales de mercaderías, de modo que se aprovechen las ventajas que la utilización de este instrumento jurídico y, en específico, del remedio de la reducción del precio, traen al tráfico comercial.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS, TESIS Y ARTÍCULOS DE REVISTAS:

- ADAME GODDARD, Jorge, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías, Universidad Autónoma de México, 1991.
- ALESSANDRI RODRIGUEZ, Arturo, De la compraventa y de la promesa de venta, Editorial Jurídica de Chile, 2003.
- ARCE CAICEDO, Eduardo, "Conformidad", en LARROUMET, Christian (et al), Compraventa internacional de mercaderías: Comentarios a la Convención de Viena de 1980, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 2003.
- AUDIT, Bernard, La compraventa internacional de mercaderías: Convención de las Naciones Unidas del 11 de abril de 1980 (ratificada por la ley 22.765), traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía Editor, 1994.
- DIEZ DUARTE, Raúl, La compraventa en el código civil chileno, 1988.
- D'ORS, Álvaro, Derecho Privado Romano, 10ª edición revisada, 2004 (1ª edición, 1968), Ediciones Universidad de Navarra S.A., Pamplona.
- ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, International Sales Law, Oceana Publications, Nueva York, 1992 [en línea] <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG_Conference_s.pdf> [consulta: 01 abril 2014].
- FLECHTNER, Harry, "More U.S. Decisions on the U.N. Sales Convention: Scope, Parol Evidence, "Validity" and Reduction of Price Under Article 50", 14 Journal of Law and Commerce, University of Pittsburgh, 1995 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/flechtner.html>> [consulta: 03 abril 2014].
- GROB DUHALDE, Francisco, "La reserve de Chile a la Convención de Viena de 1980", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXXVI, 2011, pp. 37-67.
- GUZMÁN BRITO, Alejandro, Derecho Privado Romano, Tomo II, Editorial Jurídica de Chile, 1996.

- HONNOLD, John, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3ª edición, Kluwer Law International, La Haya, 1999 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>> [consulta: 03 abril 2014].
- HUBER, Peter y MULLIS, Alastair, The CISG: A new textbook for students and practitioners, Sellier European Law Publishers, Alemania, 2007.
- JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang, Derecho Privado Romano, Trad. de la segunda edición alemana por L. Prieto, Editorial Labor, 1ª edición 1937, Reimpresión 1965, España.
- LOO GUTIÉRREZ, Martín, Incumplimiento contractual en el ámbito de la compraventa internacional y el transporte marítimo, LexisNexis, 2005.
- LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, "Artículo 50", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, 1ª edición 1997, Reimpresión 2000.
- MIQUEL GONZÁLEZ, José María, "Artículo 41", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Navarra, 1ª edición 1997, Reimpresión 2000.
- MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 35", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Navarra, 1ª edición 1997, Reimpresión 2000.
- MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 38", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Navarra, 1ª edición 1997, Reimpresión 2000.
- MORALES MORENO, Antonio, "Artículo 39", en DIEZ-PICAZO, Luis (coord.), La compraventa internacional de mercaderías: Comentario de la Convención de Viena, Editorial Aranzadi, Navarra, 1ª edición 1997, Reimpresión 2000.
- MORALES MORENO, Antonio, "La evolución del concepto de obligación en el Derecho español", en El Código Civil de Chile, Lexis Nexis, 2005.
- MORALES MORENO, Antonio, La modernización del derecho de obligaciones, Thomson Civitas, 2006.
- MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 50", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010.

- MÜLLER-CHEN, Markus, "Article 51", en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 3ª edición, 2010.
- NAVAS NAVARRO, Susana, El incumplimiento no esencial de la obligación: Análisis del incumplimiento no esencial de las obligaciones contractuales de dar, Editorial Reus, Madrid, 2004.
- PANTALEÓN, Fernando, "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", Anuario de Derecho Civil, Madrid, 1993, vol. 46, n°4.
- PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, El contrato de compraventa internacional de mercaderías (Convención de Viena de 1980), 2001.
- PILIOUNIS, Peter, "The Remedies of Specific Performance, Price Reduction and Additional Time (Nachfrist) under the CISG: Are these worthwhile changes or additions to English Sales Law?", 12 Pace International Law Review, 2000 [en línea] <<http://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol12/iss1/2>> [consulta: 01 abril 2014].
- SCHLECHTRIEM, Peter, "The seller's obligation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en GALSTON, Nina y SMIT, Hans (ed.), International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, Nueva York, 1984.
- SCHLECHTRIEM, Peter, Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz, Viena, 1986 [en línea] <<http://cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>> [consulta: 03 abril 2014].
- SCHWENZER, Ingeborg, "Article 35", en SCHLECHTRIEM, Peter (edit.), Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, traducción por Thomas Geoffrey, Oxford Clarendon Press, pp. 274-289.
- SCHWENZER, Ingeborg, "Article 41", en SCHLECHTRIEM, Peter (edit.), Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, traducción por Thomas Geoffrey, Oxford Clarendon Press.
- SCHWENZER, Ingeborg, "Article 44", en SCHLECHTRIEM, Peter (edit.), Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, traducción por Thomas Geoffrey, Oxford Clarendon Press.
- SHIN, Chang-Sop, "Declaration of price reduction under the CISG Article 50 price reduction remedy".

- SONDAHL, Erika, "Understanding the remedy of price reduction – A means to fostering a more uniform application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Pace essay submission, 2003.
- VANTO, Jarno, "Commentary on the manner in which the Principles of European Contract Law may be used to interpret or supplement Article 50 of the CISG", 2003 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vanto2.html>> [consulta: 14 abril 2014].
- VÁSQUEZ LEPINETTE, Tomás, La compraventa internacional de mercaderías: Una visión jurisprudencial, 2000, Navarra.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Integración de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXIV, 2003, pp. 457-491.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro, "Efectos particulares de la falta de conformidad de las mercaderías en la compraventa internacional", Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, XXVI, 2005.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro, "El Incumplimiento Contractual y los Remedios de que Dispone el Acreedor en la Compraventa Internacional", Revista Chilena de Derecho, vol. 33, N° 3, 2006.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro, La protección del comprador: Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil, Ediciones Universitarias de Valparaíso, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, 2006.
- VIGURI PEREA, Agustín, Los contratos comerciales internacionales: Análisis de la compraventa desde la perspectiva del derecho comparado, 2007.
- WILL, Michael, "Article 50", en BIANCA y BONELL (edit.), Commentary on the International Sales Law, The Vienna Sales Convention, Milan, Editorial Giuffrè, 1987 [en línea] <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/will-bb50.html>> [consulta: 13 agosto 2014].
- ZIMMERMANN, Reinhard, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civil Tradition, Oxford University Press, 1996.

OTRAS FUENTES

- CNUDMI, Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 2012 [en línea] <<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/CISG-digest-2012-s.pdf>> [consulta: 01 abril 2014].
- El Digesto de Justiniano. Versión castellana por Álvaro D'Ors, Editorial Aranzadi, Pamplona, 1972.
- Las Siete Partidas del Rey don Alfonso el Sabio, cotejadas con varios códigos antiguos por la Real Academia de la Historia, Tomo III, Imprenta Real, Madrid, 1807.
- ONU, Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos Internacionales de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 [en línea] <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG_Conference_s.pdf> [consulta: 01 abril 2014].

JURISPRUDENCIA

- Caso CLOUT N° 45, Laudo dictado por el ICC el 01 de enero de 1989 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1146>> [consulta: 09 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 46, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Aachen el 03 de abril de 1989 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1147>> [consulta: 06 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 98, Sentencia dictada en los Países Bajos por el Rechtbank Roermond el 19 de diciembre de 1991 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1301>> [consulta: 28 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 56, Sentencia dictada en Suiza por el Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna el 27 de abril de 1992 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1157>> [consulta: 04 junio 2014].

- Caso CLOUT N° 48, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Düsseldorf el 08 de enero de 1993 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1149>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia dictada en Alemania por el Amstgericht Cloppenburg el 14 de abril de 1993 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=80>> [consulta: 19 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 303, Laudo dictado por el ICC en 1994 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1526>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Landshut el 05 de abril de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=121>> [consulta: 29 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 170, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Trier el 12 de octubre de 1995 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1371>> [consulta: 09 junio 2014].
- Sentencia dictada en Austria por la Oberlandesgericht Graz, el 09 de noviembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=370>> [consulta: 08 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 164, Laudo dictado en Hungría por la Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry el 05 de diciembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=181>> [consulta: 09 junio 2014].
- Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Marburg el 12 de diciembre de 1995 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=148>> [consulta: 29 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 409, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Kassel el 15 de febrero de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1633>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Düsseldorf el 05 de marzo de 1996 [en línea]

<<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960305g1.html>> [consulta: 26 marzo 2014].

- Caso CLOUT N° 1194, Laudo dictado en México por Compromex, el 29 de abril de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2799>> [consulta: 04 enero 2015].
- Caso CLOUT N° 168, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlansgericht Köln el 21 de mayo de 1996 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1369>> [consulta: 05 junio 2014].
- Laudo dictado por el ICC Court of Arbitration en junio de 1996 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=458>> [consulta: 29 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 282: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Koblenz, el 31 de enero de 1997 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1505>> [consulta: 08 agosto 2014].
- Caso CLOUT N° 273, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht München el 09 de julio de 1997 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1496>> [consulta: 04 enero 2015].
- Caso CLOUT N° 232, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht München el 11 de marzo de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1455>> [consulta: 29 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 344, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Erfurt el 29 de julio de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocumet.do?documentUid=1568>> [consulta: 29 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 248, Sentencia dictada en Suiza por el Bundesgericht (I. Zivilabteilung) el 28 de octubre de 1998 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1471>> [consulta: 03 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 1018, Sentencia dictada en Bélgica por el Hof van Beroep el 04 de noviembre de 1998 [en línea]

<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2468>>
[consulta: 04 junio 2014].

- Caso CLOUT N° 251: Sentencia dictada en Suiza por el Handelsgericht des Kantons Zürich el 30 de noviembre de 1998 [en línea] <www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1474> [consulta: 26 marzo 2014].
- Caso CLOUT N° 377, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Flensburg el 24 de marzo de 1999 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990324g2.html>> [consulta: 13 agosto 2014].
- Caso CLOUT N° 770: Laudo dictado en China por la China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC), el 30 de marzo de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2510>> [consulta: 08 agosto 2014].
- Sentencia dictada por la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional en junio de 1999 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=466>> [consulta: 28 diciembre 2014].
- Caso CLOUT N° 336, Sentencia dictada en Suiza por la Seconda Camera Civile del Tribunal d'apello de la Reppública e Cantone del Ticino el 08 de junio de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1560>> [consulta: 30 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 1086, Laudo dictado por el ICC en agosto de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2300>> [consulta: 09 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 423, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 27 de agosto de 1999 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1648>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia dictada en Dinamarca por el Vestre Landsret el 10 de noviembre de 1999 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=760>> [consulta: 01 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 474, Laudo dictado en Rusia por el Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce el 24

de enero de 2000 [en línea] <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=841>> [consulta: 29 mayo 2014].

- Caso CLOUT N° 432, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Stendal el 12 de octubre de 2000 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1657>> [consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 538, Sentencia dictada en Austria por el Oberlandesgericht Innsbruck el 26 de abril de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1420>> [consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 720: Laudo dictado en los Países Bajos por el Nederlands Arbitrage Instituut, el 15 de octubre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2334>> [consulta: 08 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 608, Sentencia dictada en Italia por el Tribunale di Rimini el 26 de noviembre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1091>> [consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 1166, Laudo dictado en China por la China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC) el 18 de diciembre de 2002 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2311>> [consulta: 13 agosto 2014].
- Sentencia dictada en Australia por la Supreme Court of Western Australia, el 17 de enero de 2003 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030117a2.html>> [consulta: 05 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 884, Sentencia dictada en Suiza por el Obergericht des Kantons Luzern, el 12 de mayo de 2003 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2632>> [consulta: 05 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 575, Sentencia dictada en Estados Unidos por el Fifth Circuit de la U.S. Federal Court of Appeals, el 07 de julio de 2003 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1394>> [consulta: 28 julio 2014].

- Caso CLOUT N° 885, Sentencia dictada en Suiza por el Bundesgericht el 13 de noviembre de 2003 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2633>>
[consulta: 30 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 773, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 30 de junio de 2004 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2513>>
[consulta: 09 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 894, Sentencia dictada en Suiza por el Schweizerisches Bundesgericht el 07 de julio de 2004 [en línea]
<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=991>> [consulta: 13 agosto 2014].
- Caso CLOUT N° 774, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 02 de marzo de 2005 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1943>>
[consulta: 05 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 775, Sentencia dictada en Alemania por el Landgericht Frankfurt an Main el 11 de abril de 2005 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2515>>
[consulta: 29 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 747, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 23 de mayo de 2005 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2363>>
[consulta: 28 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 822, Sentencia dictada en Alemania por el Bundesgerichtshof el 11 de enero de 2006 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2360>>
[consulta: 09 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 1112, Sentencia dictada en Rusia por la Sala de lo Mercantil del Tribunal Federal del Extremo Oriente el 24 de enero de 2006 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2883>>
[consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 721, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Karlsruhe el 08 de febrero de 2006 [en línea]
<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2335>>
[consulta: 13 agosto 2014].

- Caso CLOUT N° 941, Sentencia dictada en los Países Bajos por la Court of Appeals of Arnhem el 18 de Julio de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2584>> [consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 825, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Köln el 14 de agosto de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2357>> [consulta: 05 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 724: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Koblenz el 14 de diciembre de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2349>> [consulta: 03 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 825, Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Köln el 14 de diciembre de 2006 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2357>> [consulta: 05 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 828, Sentencia dictada en los Países Bajos por el Gerechtshof's-Hertogenbosch el 02 de enero de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2571>> [consulta: 29 mayo 2014].
- Caso CLOUT N° 1138: Laudo dictado en Serbia por la Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce in Belgrade, el 05 de enero de 2007 [en línea] <<http://cisg3.law.pace.edu/cases/070105sb.html>> [consulta: 02 abril 2014].
- Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Saarbrücken el 17 de enero de 2007 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>> [consulta: 28 diciembre 2014].
- Caso CLOUT N° 1235: Sentencia dictada en Alemania por el Oberlandesgericht Dresden, el 21 de marzo de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2616>> [consulta: 15 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 1190, Laudo dictado en Italia por la Chamber of National and International Arbitration of Milan, el 30 de Julio de 2007 [en línea]

<<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2377>>
[consulta: 17 septiembre 2014].

- Caso CLOUT N° 938, Sentencia dictada en Suiza por el Kantonsgericht des Kantons Zug el 30 de agosto de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2691>> [consulta: 04 junio 2014].
- Caso CLOUT N° 1058, Sentencia dictada en Austria por el Oberster Gerichtshof el 19 de diciembre de 2007 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2694>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia de la Corte de Apelaciones de Santiago del 25 de mayo de 2008, Causa Rol 8946-2007.
- Caso CLOUT N° 1028, Sentencia dictada en Francia por la Chambre commerciale de la Cour de cassation el 16 de septiembre de 2008 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2732>> [consulta: 04 enero 2015].
- Sentencia dictada en Países Bajos por el Rechtbank Breda, 16 de enero de 2009 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html>> [consulta: 29 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 1027, Sentencia dictada en Francia por el Chambre civile 1re de la Cour de cassation el 03 de febrero de 2009 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2730>> [consulta: 04 junio 2014].
- Sentencia dictada en Eslovaquia por la District Court Komarno, el 24 de febrero de 2009 [en línea] <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/0902241k1.html>> [consulta: 28 abril 2014].
- Caso CLOUT N° 1037: Sentencia dictada en España por la Audiencia Provincial de Barcelona, el 24 de marzo de 2009 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2676>> [consulta: 28 julio 2014].
- Caso CLOUT N° 1127, Sentencia dictada en España por la Audiencia Provincial de Navarra el 30 de julio de 2010 [en línea] <<http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=2889>> [consulta: 04 enero 2015].

- Sentencia de la Corte de Apelaciones de Santiago del 16 de marzo de 2012, Causa Rol 7600-2010.
- Sentencia de la Corte Suprema del 04 de octubre de 2012, Causa Rol 3740-2012.

