

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS:
EFECTOS DE LA FALTA DE COMUNICACIÓN EN PLAZO DE
DISCONFORMIDAD DE LA PARTE RECEPTORA SOBRE LA
MERCANCÍA BAJO EL PRISMA DE LA CONVENCIÓN DE
VIENA DE 11 DE ABRIL DE 1980

INTERNATIONAL SALE OF GOODS: EFFECTS OF FAILURE
TO NOTIFY BY THE RECEIVING PARTY WITHIN THE TIME
LIMIT OF NON-CONFORMITY ON THE GOODS IN THE LIGHT
OF THE VIENNA CONVENTION OF 11TH APRIL 1980

MONTSE GÓMEZ FERRERES

Abogada del Ilustre Colegio de Abogados de Murcia

Miembro de la Red Española Europea de expertos en Derecho Internacional Privado

Recibido: 01.12.2020 / Aceptado: 21.12.2020

DOI: <https://doi.org/10.20318/cdt.2021.5999>

Resumen: Este trabajo analiza las cuestiones de Derecho Internacional Privado más controvertidas de la sentencia dictada por la sala de lo Civil del Tribunal Supremo número 2282/2020, de 6 de Julio, resolviendo el recurso de casación interpuesto por la mercantil española Ingeniería y Tratamiento de Valorización S.L., siendo parte recurrida la empresa alemana Econ Industries GMBH, en la que se plantea la interpretación de la Convención sobre las Naciones Unidas de 11 de Abril de 1980, sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías que, para el ejercicio de los derechos que reconoce al comprador, le impone la carga de comunicar al vendedor tanto la falta de conformidad con la mercancía recibida, como la resolución del contrato “*en un tiempo razonable*”.

Palabras clave: contrato compraventa internacional de mercaderías, Convención de Viena de 11 de Abril de 1980, obligaciones del comprador en contrato internacional de compraventa de mercaderías, plazo para comunicar falta de conformidad en recepción de mercaderías internacionales.

Abstract: This work analyzes the most controversial issues of Private International Law in the sentence issued by the Civil Chamber of the Supreme Court number 2282/2020, of July the 6th, solving the appeal in cassation filed by the Spanish company Ingeniería y Tratamiento de Valorización S.L, The German company Econ Industries GMBH was the party appealed against, in which the interpretation of the United Nations Convention of 11th April 1980 on Contracts for the International Sale of Goods was raised, which, in order to exercise the rights it recognizes for the buyer, imposes on it the burden of communicating to the seller both the lack of conformity with the goods received and the termination of the contract “*within a reasonable time*”.

Keywords: international sale of goods contract, Vienna Convention 11th April 1980, buyer’s obligations in international sale of goods contracts, deadline to communicate the party’s disagreement on the reception of international goods.

Sumario: I. Antecedentes de hecho. II. Cuestiones jurídicas clave que se debaten; mención especial a la obligación del comprador de comunicar en un plazo razonable tanto la falta de conformidad en la recepción de mercaderías internacionales como la resolución del contrato bajo el marco de la Convención de Viena de mercaderías internacionales de 11 de Abril de 1980. 1. Competencia judicial y ley aplicable. 2. Aplicabilidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de Abril de 1980. 3. ¿Cómo ha de comunicar el comprador al vendedor la falta de conformidad en relación con las mercancías recibidas según la Convención de Viena de 11 de abril de 1980? ¿Y con respecto a la resolución del contrato? III. Conclusiones.

I. Antecedentes de hecho

1. En síntesis, los hechos que dan lugar a la sentencia que aquí se comenta se concretan en que el 20 de Mayo de 2008, ambas empresas firmaron un contrato por el que la mercantil alemana aquí demandada (en adelante ECON) debía suministrar material, maquinaria y asistencia para la instalación de una unidad de desorción térmica (en adelante TDU) en Dinnington (Reino Unido). El precio se acordó que sería en una serie de plazos condicionados a varios cumplimientos, entre otros, cabe mencionar que ambos pactaron que era necesario realizar una serie de comprobaciones técnicas con unos requisitos mínimos durante el plazo de cinco días tras la puesta en marcha de la mencionada máquina.

2. Dichas pruebas no resultaron satisfactorias y ello, unido a otra serie de vicisitudes y problemas que hubo durante el periodo de montaje de la TDU (retraso por el fallo de soldaduras, coste de las piezas de recambio, problemas con el software, etc.), llevaron a la empresa española a entender que había existido incumplimiento de contrato por la empresa alemana demandada, y, consecuentemente a formular la correspondiente demanda, si bien, antes de presentar dicha demanda, concretamente el 18 de Diciembre de 2012, la parte actora remitió a la demandada por conducto notarial una carta en la que, al amparo de lo previsto en el artículo 39 de la Convención de Viena, comunicaba *“formalmente la absoluta disconformidad con la mercancía suministrada por ECON, advirtiendo de la interposición de acciones legales si no se adecuaba la TDU a los parámetros de funcionamiento pactados”*.

3. Insatisfechas, por tanto, dichas pretensiones, la demanda se presentó finalmente el 18 de Noviembre de 2013.

4. En la sentencia de primera instancia la mercantil española formuló demanda contra la compañía alemana Econ Industries GMBH, por la que solicitaba básicamente que se declarara la resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías firmado por ambas y que se condenara a la demandada, por un lado a la reintegración del total del precio satisfecho por un total de dos millones trescientos treinta y tres mil novecientos treinta y un euros con setenta céntimos (2.333.931,70 euros) más intereses y además que se la condenara a pagar la cantidad de dos millones ciento sesenta mil euros (2.160.000 euros) con expresa condena en costas para la demandada.

5. Es relevante mencionar que la demanda fue estimada íntegramente por el Juzgado de Primera Instancia número 29 de Barcelona.

6. Dicha sentencia fue recurrida en apelación por la representación de la demandada ante la Audiencia Provincial de Barcelona, que revocó totalmente la misma imponiendo a la mercantil española la costas de la instancia.

7. Ingeniería y Tratamiento de Valorización S.L interpuso recurso extraordinario por infracción procesal y recurso de casación.

8. La Sala de lo Civil de nuestro más Alto Tribunal, en la sentencia objeto del presente estudio, STS.2282/2020 de 6 de Julio, resuelve en el sentido de desestimar íntegramente el recurso de casación con expresa condena en costas para la recurrente.

II. Cuestiones jurídicas clave que se debaten

9. El objeto esencial del presente estudio se centra en analizar la aplicabilidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, firmada en Viena el 11 de Abril de 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996), su interpretación en relación con determinadas cuestiones, y, principalmente, la cuestión de la obligación que impone al comprador de comunicar al vendedor tanto la falta de conformidad de la mercancía recibida, como la resolución del contrato “*en un tiempo razonable*”.

1. Competencia judicial y ley aplicable

10. Desde el punto de vista del Derecho internacional privado, la primera cuestión a aclarar es la competencia internacional de los tribunales a los que acude el demandante. En este sentido, se analiza en primer lugar qué Juzgado sería competente para conocer de la presente cuestión: al someterse las partes en el contrato a los jueces y tribunales de Barcelona, el Tribunal tiene que comprobar en primer lugar si cabe la sumisión expresa de las partes, y, la solución a la que llega muy acertadamente es afirmativa, toda vez que, al ser aplicable (por la fecha de firma del contrato) el Reglamento 44/2001 del Consejo de 22 de Diciembre de 2000 sobre competencia judicial internacional y reconocimiento y ejecución de sentencias, en el mismo se contempla tanto la sumisión expresa como la tácita.

11. Efectivamente, el Reglamento regula la competencia judicial internacional en materia tanto civil como mercantil, siempre que se trate de materias que no hayan sido expresamente excluidas por el mismo, confirmando en su artículo 23.1 (en la actualidad artículo 25 del actual Reglamento 1215/2012 de 12 de Diciembre) la aceptación de la sumisión expresa, siempre que ambas partes así lo hayan acordado: o por escrito o verbalmente con confirmación escrita; o en una forma que se ajustare a los hábitos que las partes tuvieran establecido entre ellas; o bien en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado.¹

12. En cuanto a la *ley aplicable*, sin embargo, las partes no previeron en el contrato cuál sería, por lo que, a continuación es relevante analizar las siguientes cuestiones: si se trata o no de un “*contrato internacional*”, y, de ser así, qué ley sería aplicable, la Convención de Naciones Unidas de compraventa internacional de mercaderías de 11 de Abril de 1980 o bien el Convenio de Roma I y por qué razón.

13. La primera cuestión, esto es, cuándo podemos estar hablando de que un contrato es “*internacional*”, es relevante en tanto en cuanto, tal y como dicen los profesores J. CARRASCOSA GONZÁLEZ y A. L. CALVO CARAVACA, el Convenio de Viena es solo aplicable a las compraventas internacionales, no siéndolo a las “*compraventas internas*”; además, las disposiciones de la CVIM deben ser interpretadas dentro del marco internacional, teniendo en cuenta “*la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional*”.²

¹ El artículo 23.1 del Reglamento 44/2001 del Consejo de 22 de Diciembre de 2000 sobre competencia judicial internacional y reconocimiento y ejecución de sentencias establece que “*si las partes, cuando al menos una de ellas tuviere su domicilio en un Estado miembro, hubieren acordado que un tribunal o los tribunales de un Estado miembro fueren competentes para conocer de cualquier litigio que hubiere surgido o que pudiese surgir con ocasión de una determinada relación jurídica, tal tribunal o tales tribunales serán competentes. Esta competencia será exclusiva, salvo pacto en contrario entre las partes*”.

² A. L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derecho Internacional Privado”, volumen II, 10ª ed., Granada, Comares Editorial, junio 2009, p. 534.

14. No se trata de aplicar el concepto de “*internacional*” *per se*, sino encuadrado dentro del marco jurídico concreto que se está estudiando, en este caso la compraventa internacional de mercaderías. Por tanto, y en consonancia con la Convención de Viena, podríamos concluir que “*una compraventa es internacional cuando las partes contratantes tienen establecimientos en distintos Estados o cuando las partes tienen sus establecimientos en un mismo Estado pero el lugar de conclusión del contrato, el lugar en el que están situadas las mercancías o el lugar al que deben ser transportadas para su entrega se encuentra en otro Estado distinto*”.³

15. Para entender qué ha de considerarse “*compraventa internacional de mercaderías*” en el marco de la CVIM, tendremos que comprobar que concorra alternativamente uno de los siguientes criterios (criterios espaciales de aplicabilidad de la norma) o bien que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes pero que sean Estados contratantes (Estados firmantes del CVIM). En este caso, el CVIM es aplicable con independencia de lo que indique la “*norma de conflicto*” del Derecho Internacional Privado del foro y de cuál sea la “*Ley del contrato*”, o bien que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, aun cuando no sean “*Estados contratantes*”, siempre que las normas de Derecho internacional privado del Estado cuyos tribunales conozcan del asunto, prevean la aplicación, al contrato, de la Ley de un “*Estado contratante*” en el CVIM⁴; no obstante ello, hay que hacer constar que la propia Convención concede a los Estados contratantes cierta discrecionalidad para excluir la aplicación de determinados apartados, así como su aplicación solo para unidades territoriales diferentes dentro del mismo Estado, si existiera diversidad de sistemas jurídicos en dicho Estado contratante.⁵

16. En la misma línea, la sentencia analizada remarca dicho carácter haciendo alusión precisamente a que “*las partes tienen sus establecimientos en Estados diferentes*” (artículo 1 de la CVIM).⁶

17. En el presente supuesto, podríamos decir que existen “*tres elementos extranjeros distintos*”: empresa con establecimiento en España (la actora), empresa con establecimiento en Alemania (la demandada) y la ciudad de Dinnington (en Reino Unido) que era donde se iba a instalar la TDU (la máquina que se iba a fabricar), si bien, y como acertadamente razona la sentencia objeto de este estudio, este último dato es irrelevante a la hora de calificar el carácter internacional de la relación contractual, por las razones anteriormente apuntadas.

18. Una vez aclarada la cuestión, y teniendo concretado que se trata de una relación contractual de compraventa internacional en el marco de la CVIM, se puede dar un paso más en el análisis y ver entonces qué Ley sería aplicable teniendo en cuenta la fecha en la que se firmó el contrato y demás características de la relación (naturaleza de la prestación principal, si existen prestaciones secundarias o varias principales, etc.).

19. A tal efecto, es de reseñar que en el presente caso, ambas partes dan por supuesto, y así se recoge en los hechos probados de la sentencia, “*que los servicios de montaje y funcionamiento de la máquina eran accesorios respecto de la parte principal de las obligaciones de la demandada de fabri-*

³ E. CASTELLANOS RUIZ, “La Convención de Viena de compraventa internacional de mercaderías: ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales”, *Cuadernos de la Maestría en Derecho*, Nº 1, diciembre 2011, pp. 81-82.

⁴ A. L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derecho Internacional Privado”, volumen II, 15ª ed., Granada, Comares Editorial, junio 2014, p. 815.

⁵ Artículos 92 y 93.1 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996).

⁶ Artículo 1 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996).

cación y suministro de la máquina (la TDU)”. Como luego se verá, este dato es decisivo a la hora de dilucidar la aplicabilidad o no de la Convención de Viena (CVIM).

20. La cuestión concreta que habría que determinar es: si es aplicable al caso la Convención de Viena de compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980 o si lo es el Convenio de Roma firmado el 19 de Junio de 1980, posteriormente sustituido por el Reglamento (CE) nº593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de Junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, más comúnmente conocido como “*Reglamento de Roma I*”.⁷

21. *A priori*, en éste último sería incardinable el supuesto, en tanto en cuanto se trata de una “*obligación contractual*” en el marco de un contrato internacional entre dos partes que son nacionales de dos países firmantes del mismo, como son España y Alemania, aunque, también lo sería, como a continuación se va a analizar en la Convención de Viena, por cuanto que concurren los requisitos exigidos para su aplicabilidad, a saber: a) que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes (artículo 1 de la CVIM); b) que se trate de una compraventa internacional de mercaderías (mismo artículo); c) que no se trate de una de las materias excluidas en la Convención (artículo 2 Convención de Viena); d) que las partes no hayan excluido expresamente su aplicación (artículo 6 de la Convención).

22. Por tanto, siendo en principio aplicables ambos marcos normativos al supuesto que nos ocupa, la cuestión se centra en ver ante tal concurrencia cuál de los dos prevalece. Ante tal cuestión, la sentencia del Tribunal Supremo objeto de nuestro comentario afirma que “*la Convención de Viena prevalece sobre el “Convenio sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales abierto a la firma en Roma el 19 de Junio de 1.980 (Convenio de Roma)” y, argumenta el Alto Tribunal que ello es así porque “el artículo 21 del Convenio de Roma establece que el mismo no afectará a la aplicación de los convenios internacionales de los que un Estado contratante sea parte o pase a ser parte” y, ese es precisamente el caso de la Convención de Viena*”.⁸

23. Personalmente me parece un argumento válido, si bien, yo añadiría, además, que es aplicable la Convención de Viena y no el Convenio de Roma, por el “*principio de especialidad*” que rige en todos los ámbitos del Derecho, y por ende, también en Derecho Internacional Privado, en virtud del cual, concurriendo dos normativas a priori aplicables, prevalece aquella que es más específica sobre la más general. Este principio viene enunciado mediante el aforismo romano “*lex specialis derogat legi generali*” que viene a expresar la decisión jurisprudencial de Papiniano, recogida en D.50,17,80, según la cual, en Derecho, lo específico prevalece sobre lo genérico.⁹

Este principio general del Derecho está pensado en aras de encontrar una solución más justa al caso concreto, ya que, las normativas especiales, en principio, parece que se ajustan más a las circunstancias específicas de caso particular.-

24. Por último, también es de destacar, que, la propia parte demandante, al enviar el 18 de diciembre de 2012, a la demandada por conducto notarial una carta en la que le comunicaba formalmente la absoluta disconformidad con la mercancía por ella suministrada, lo hacía “*al amparo de lo previsto en el artículo 39 de la Convención de Viena*”, es decir, la propia parte asumía la aplicación de la Convención al supuesto.

⁷ Nótese que, al ser el contrato objeto de esta sentencia celebrado y firmado en fecha 20 de Mayo de 2008, no le es de aplicación el Reglamento (CE) nº593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de Junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (DOUE L 177 de 4 julio 2008), más comúnmente conocido como “*Reglamento de Roma I*”, por tener fecha de entrada en vigor posterior, sino el anterior, esto es, el Convenio sobre la Ley aplicable a las Obligaciones Contractuales, abierto a la firma en Roma el 19 de junio de 1980, BOE núm. 171, de 19 de julio de 1993, páginas 21953 a 21959.

⁸ Posteriormente, y de manera análoga, recoge el artículo 25 del “*Reglamento Roma I*” (DOUE L 177 de 4 julio 2008) la misma salvedad de no afectación con respecto a la aplicación de los convenios internacionales de los que un Estado contratante sea parte.

⁹ *Vid.* (<https://www.expansion.com/diccionario-juridico/principio-de-especialidad.html>).

2. Aplicabilidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de Abril de 1980

25. En relación con la importancia de la Convención, remarcaría que más de cincuenta países forman parte en la actualidad de la citada Convención. Ello significa que 2/3 de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa internacional y, lo que es todavía más importante, es que más de 2/3 del conjunto del comercio internacional queda gobernado por la misma.¹⁰ Ha sido redactado en las seis lenguas oficiales de la ONU, a saber: inglés, español, francés, ruso, árabe y chino.

26. Con respecto a su aplicabilidad, anteriormente se ha comentado la concurrencia en este caso de los requisitos para que proceda, si bien, ahora vamos a detallar un poco más el requisito concreto de por qué podría considerarse que se trata de una “*compraventa de mercaderías*” si también el contrato contemplaba, además de la venta, el montaje y la puesta en funcionamiento de las piezas.

27. El artículo 3 de la CVIM afirma literalmente que “*se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas (...)*”, es decir que en parte, el objeto del contrato sí que se incardinaria en el supuesto, si bien, como se ha dicho con anterioridad, el objeto del mismo también abarcaba las obligaciones de montaje y puesta en funcionamiento de la máquina, por lo tanto, y aunque este tipo de contrato pertenece al grupo de contratos denominado “*contratos mixtos*”, es determinante analizar a la hora de calificar el contrato, qué prestación era principal y cuál o cuáles eran accesorias o si todas han de ser consideradas principales.¹¹

28. Pues bien, en este caso, el asunto es claro, toda vez que, tal y como se contempla en la sentencia que estamos comentando, ambas partes, actora y demandada, han reconocido en sus respectivos escritos que “*los servicios de montaje y puesta en funcionamiento eran accesorios con respecto a la parte principal de las obligaciones del contrato que era la de venta de la máquina y piezas de la misma, lo cual además coincide con que lógicamente el servicio principal que ofrece la empresa alemana es el de venta del producto, si bien, adicionalmente pero de manera secundaria, simplemente “como un plus” también oferta el montaje y puesta en funcionamiento, sobre todo dado que se trata de una máquina muy específica de difícil montaje*”.

29. Por tanto, teniendo una obligación principal “*venta de piezas y máquina*” y siendo las demás secundarias, se entendería subsumido en artículo 3 de la CVIM anteriormente comentado, puesto que se podría definir como “*contrato de compraventa de mercaderías*”.

30. Otro aspecto a destacar de entre los requisitos para su aplicabilidad es el “*curioso*” artículo 6 de la CVIM, que deja a la voluntad de las partes la posibilidad de su propia exclusión, con la particularidad, además, de que pueden incluso excluir únicamente “*partes de la misma*”.

31. En el caso que nos ocupa, las partes no hicieron uso de dicha prerrogativa, por lo que, en concurrencia con el resto de requisitos exigibles, nos lleva a la clara conclusión de que la Convención

¹⁰ M. P. PERALES VISCASILLAS, “El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)”, *Pace Law School Institute of International Commercial Law*, (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>).

¹¹ Jurisprudencia aplicable al supuesto de hecho del artículo 3 CVIM: OLG Frankfurt a.M., 17 septiembre 1991 (Alemania) (PACE) (UNILEX), donde se ha señalado la inclusión bajo las normas de la Convención de un contrato de compraventa de zapatos con arreglo a las especificaciones proporcionadas por el comprador alemán sobre la base del concepto interno alemán del “*Werklieferungsvertrag*” y Oberster Gerichtshof, 27 octubre 1994 (Austria) (PACE) (UNILEX), donde la Convención no se entendió aplicable a un contrato para la fabricación de cepillos y escobas, por el cual la parte ordenante suministraba una parte sustancial de las mercancías necesarias para la producción (art.3.1 CNUCCIM). El laudo de la ICC 7660/JK, 23 agosto 1994 (Austria) (PACE) (UNILEX), ha indicado que se regula por el artículo 3.1 de la Convención los contratos de producción, entrega e instalación de maquinaria.

de Viena es directamente aplicable, sin embargo, en el recurso de casación, la parte recurrente trató de argumentar su inaplicabilidad, con el argumento de que la misma solo sería aplicable a venta de mercaderías “*en serie*”, sin diferenciarse una de otra, y además sin importar si finalmente están bien instaladas o no, y continúa el recurrente diciendo: “*en el presente caso sí es determinante que la máquina esté correctamente instalada*” por lo que, según él, la Convención no sería de aplicación. El Tribunal Supremo rechaza tal argumentación por varias razones, entre otras, porque la propia parte recurrente invocó la aplicación de la Convención al enviar la carta previa de comunicación y requerimiento a la demandada y además en ello basó su demanda inicial; además, sigue diciendo el Alto Tribunal, en virtud del artículo 3 de la misma Convención, los denominados “*contratos mixtos*” como el presente (que contemplan varias prestaciones) también estarían amparados por la misma, siempre que la principal sea la de venta o suministro.

32. Centrando el asunto en la aplicabilidad de la Convención, hay que tener en cuenta que en ésta no se regulan todas las cuestiones relativas a los contratos internacionales de mercaderías, sino solo algunas.

33. En su artículo 4 se establece que “*regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato (...)*”, sin embargo, esto no es exactamente así, ya que, nos encontramos por un lado que en otros artículos de la propia Convención sí que se regulan otros aspectos de los contratos (i.e. el artículo 8 regula la interpretación del contrato; los efectos de las prácticas y usos (art. 9); la modificación y terminación del contrato (art. 29) y por otro que no todos los aspectos de las obligaciones y derechos de los contratos están regulados en la Convención (quedarían excluidos, por ejemplo, aspectos tales como la cesión de créditos, los intereses, la interpretación de los mismos, etc.).¹²

34. En cualquier caso, sí que podríamos afirmar que los puntos clave que se analizan en el presente supuesto sí que estarían regulados “*bajo el paraguas*” de la CVIM, ya que, la piedra angular del asunto gira en torno a las obligaciones de las partes, y en concreto en la obligación del comprador de comunicar al vendedor su disconformidad en relación con la mercancía recibida así como la resolución del contrato “*en un plazo razonable*”.¹³

35. Como afirma J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, la CVMI conforma un conjunto de normas “*self-executing*”: son normas que no necesitan desarrollo normativo posterior por parte de los derechos nacionales de los Estados partes.¹⁴

36. No obstante ello, consciente de sus propias carencias y limitaciones, la propia Convención, en su artículo 7.2, prevé un sistema de aplicación de leyes de carácter subsidiario, para el caso de que la materia en concreto no venga regulada en la misma, y, así, las lagunas jurídicas que se presenten en su aplicación deben dirimirse de conformidad con “*los principios generales*” de la propia Convención (i.e. la buena fe de las partes en el cumplimiento de sus obligaciones, la seguridad jurídica, etc.) y, subsidiariamente, y a falta de los mismos, de conformidad con las normas de Derecho internacional privado.¹⁵

¹² F. GROB DUHALDE, “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa Internacional de mercaderías y su integración con el Derecho Internacional chileno”, *Revista chilena de Derecho Internacional Privado*, nº 27, Santiago de Chile, diciembre 2016, (https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-80722016000200002&lng=es&nrm=iso).

¹³ Artículo 39.1 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996).

¹⁴ A. L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derecho Internacional Privado”, volumen II, 10ª ed., Granada, Comares Editorial, junio 2009, p. 534.

¹⁵ Artículo 7.2 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996).

37. Para concretar entonces la situación respecto del presente caso, sería, pues aplicable en primer lugar la CVIM, para lo no regulado en la misma los principios generales que en ella se contienen y, por último, y solo subsidiariamente, el derecho interno que resulte aplicable según las normas de Derecho Internacional Privado. Al no tener la Convención de Viena normas de conflicto, y, por lo anteriormente expuesto, debe estarse a lo dispuesto en el Convenio de Roma de 19 de Junio de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales (pues, recordemos que, como la fecha de firma del contrato objeto de la sentencia es 20 de Mayo de 2008, y la entrada en vigor del Reglamento de Roma I es posterior, pues fue firmado el 17 de Junio de 2008 y además solo es aplicable, según su artículo 29, para los contratos firmados con posterioridad a 17 de Diciembre de 2009, sería aplicable el Convenio de Roma anterior que se menciona).

38. Dicho Convenio de Roma de 19 de Junio de 1980, en su artículo 4 establece que “*a falta de la posibilidad de elección de ley aplicable por las partes, el contrato se regirá por la ley del país con el que presente los lazos más estrechos*”, que, dadas las circunstancias concretas del supuesto que nos ocupa, sería la Ley alemana, ya que, la máquina debía ser fabricada en ese país, la empresa demandada tiene allí su sede, y además actora y demandada así lo asumen en sus respectivos escritos de demanda y contestación.

39. La Convención de Viena sí regula tanto las obligaciones de comprador y vendedor, como la falta de conformidad en la entrega de mercaderías y la consecuente obligación del comprador de comunicar dicha circunstancia al vendedor y el plazo en el que debe hacerlo, así como los derechos y acciones (en este caso del comprador) en caso de entender que existe un incumplimiento por parte del vendedor, y la acción de resolución de contrato y cómo ha de ejercitarse. Sin embargo, no lo hace con la prescripción de las acciones, tema que, como posteriormente veremos, queda resuelto en este caso por la aplicación del “*derecho interno que resulte aplicable*” en este caso, el alemán.

40. En cuanto a los derechos y obligaciones de las partes, vienen explicitadas en la propia Convención (artículos 30, 35 y 53) pero solo vamos a hacer hincapié, por lo que respecta al caso comentado, al artículo 35 de la Convención CVMI que establece el deber del vendedor de “*entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato (...)*”.

41. La valoración de dichos parámetros (cantidad, calidad, tipo etc.) es importante, ya que constituye uno de los principales escollos en la práctica de la ejecución en la contratación internacional y por ello es muy relevante reseñar que, a la hora de su interpretación tendremos que estar, en primer lugar a lo que se haya pactado entre las partes, esto es, a los términos del contrato; subsidiariamente, la propia Convención, en su artículo 35.2 establece unos criterios de valoración para el caso de que las partes nada hayan mencionado al respecto, por ejemplo: “*que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo*”, “*que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor al celebrar el contrato*”, o bien “*que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador*”.

42. Es claro que, en el caso concreto objeto de nuestro análisis, hubo defectos importantes en la mercancía puesto que, a la hora de celebrar el contrato, se pactó explícitamente que la máquina debía cumplir exactamente con unos parámetros de ciertos resultados, puesto que la TDU se sometió de común acuerdo por las partes a diversas pruebas de funcionamiento que debían arrojar unos resultados concretos de rendimiento no inferior a 2 toneladas/hora y algún tecnicismo más que allí se plasmó y, sin embargo, dichos resultados no fueron alcanzados en el test, por lo que objetivamente queda acreditado, y así se recogió en la sentencia, que realmente hubo defectos en la mercancía y, por tanto, incumplimiento en este sentido por parte de la empresa alemana vendedora.

43. Consecuentemente, el artículo 36 de la CVIM consagra la responsabilidad del vendedor a este respecto.¹⁶

3. ¿Cómo ha de comunicar el comprador al vendedor la falta de conformidad en relación con las mercancías recibidas según la Convención de Viena de 11 de abril de 1980? ¿Y con respecto a la resolución del contrato?

44. En este punto, el planteamiento sería ¿qué puede y/o debe hacer el comprador al respecto? ¿Menciona la Convención algo en relación a los derechos que asisten al comprador ante tal situación y cómo debe ejercitarlos? Y la respuesta es afirmativa, y, de hecho, como se analizará un poco más adelante, es cierto que se detallan minuciosamente las posibilidades legales que asisten a la parte compradora, como también lo es que se le imponen una serie de obligaciones al respecto sobre el cómo ha de hacerlo y en qué plazos, lo cual va a ser determinante en la resolución del presente supuesto, como de tantos otros.

45. En los artículos 38 y 39 de la CVIM se describen las obligaciones del comprador con respecto a la conformidad o no con la mercancía: por su parte el artículo 38 obliga al comprador a “*examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias*”, y de implicar el contrato el transporte de las mismas, se establece que “*el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino*”.

46. Por su parte, el artículo 39.1 CVIM le obliga a comunicarlo al vendedor “*en un plazo razonable*”, y, en todo caso, el artículo 39.2 CVIM contiene una cláusula de cierre al respecto al especificar que el comprador deberá comunicarlo “*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 periodo de garantía contractual*”.

47. Es de destacar la relevancia máxima que ha querido darle la Convención a tal comunicación, de tal manera que, si no se efectúa por el comprador con los requisitos y en los plazos en ella establecidos, el comprador pierde toda posibilidad de reclamar su falta de conformidad, decae su derecho, conforme a lo establecido en el artículo 39 de la misma.

48. Nótese, además, la importancia que a este respecto juega el hecho de que la *carga de la prueba* recae en el comprador, que tendrá que probar que efectivamente lo hizo y que, además, lo cumplimentó en el plazo que la Convención le concede a tal efecto.

49. ¿Y, cómo ha de hacerse dicha comunicación? ¿Es necesario que sea por escrito, o cabe la mera manifestación verbal del comprador? ¿Valdría una llamada de teléfono o un mensaje de whatsapp? Nada dice la Convención al respecto, por tanto, ha de entenderse que cabe cualquier modo de comunicación, si bien, lo aconsejable sería utilizar un modo de comunicación “*fehaciente*”, por cuanto que luego facilitará la prueba en una hipotética reclamación judicial, ya que, como se ha dicho en el párrafo anterior, la carga de la prueba recae en este caso sobre el comprador.

¹⁶ Artículo 36 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996) establece que: “*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. 2) 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 periodo, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas*”.

50. No obstante, el artículo 44 de la misma norma, otorga al comprador la posibilidad de reducir el precio o pedir indemnización por daños y perjuicios “*siempre que pueda aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida*”.

51. Si bien es cierto que en el supuesto de hecho objeto de la sentencia analizada el comprador sí efectuó dicha comunicación al vendedor (pues remitió una comunicación con fecha 18 de Diciembre de 2012) la pregunta que debemos hacernos en este punto es: ¿debe considerarse que dicha comunicación se hizo en un “*plazo razonable*” según los parámetros de la Convención? ¿Nos da la misma alguna pista sobre lo que debemos considerar un “*plazo razonable*”?

52. Puesto que la contestación a tal interrogante es negativa y la CVIM no nos ilumina sobre la interpretación que ha de darse sobre comunicar al vendedor la falta de conformidad “*en un plazo razonable*”, es lógico pensar que cada Tribunal analizará las circunstancias del caso concreto a fin de encontrar el equilibrio necesario entre el interés del comprador en ejercer sus derechos en caso de falta de conformidad con la mercancía y el del vendedor en una pronta clarificación de las reclamaciones referidas a un contrato ya cumplido.

53. Entre los factores que tienen en cuenta las resoluciones judiciales y los laudos que resuelven aplicando la Convención de Viena a tal efecto, se encuentran: la naturaleza de las mercancías (es totalmente diferente si son productos perecederos o no, por ejemplo), la obviedad sobre la falta de comunicación en el supuesto en el que el defecto sea evidente o latente, o las prácticas comerciales y usos existentes entre las partes.¹⁷

54. En cualquier caso, y, como ocurre en otras ramas del Derecho, la interpretación jurisprudencial al respecto ha sido muy heterogénea, de tal manera que, para lo que a unos les parece “*plazo razonable*”, para otros, bien podría ser un plazo disparatado o fuera de lo aceptable, y todo ello, por supuesto, a la luz de las características específicas del caso concreto: no es lo mismo denunciar defectos sobre libros que sobre tomates frescos, o partidas de leche, etc.¹⁸

55. En el supuesto objeto de nuestro análisis, la entrega de la máquina encargada tuvo lugar el 5 de Junio de 2009. Posteriormente, con fechas 25 de Mayo de 2010 y 13 de Mayo de 2011 se hicieron dos pruebas de funcionamiento de la misma, con resultado no satisfactorio para la compradora y, finalmente y, como se ha mencionado anteriormente, la compradora envió por conducto notarial a la vendedora su comunicación sobre falta de conformidad y resolución de contrato el 18 de Diciembre de 2012. Por tanto, y al haber transcurrido más de un año (concretamente un año y siete meses), la sentencia consideró que “*no se trató en este caso de un plazo razonable*” desde que tuvo conocimiento de los defectos que se reclaman.

56. Como muy acertadamente razona el Tribunal Supremo, “*al tratarse de una máquina de la que se espera un resultado de funcionamiento, la falta de conformidad que consiste en el logro del rendimiento acordado, no podía ser descubierta de manera inmediata con la entrega, sin embargo, tras las dos pruebas de funcionamiento posteriores efectuadas con resultados no satisfactorios, ya sí que podía el comprador; y debía haberlo hecho, haber comunicado su falta de conformidad al respecto; continúa el Alto Tribunal diciendo que “el comprador, por tanto, perdió sus derechos”*”.

¹⁷ United Nations, “Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, New York, 2016, (www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf)

¹⁸ LG München, 3 julio 1989 (Alemania) (PACE, traducción al inglés) (UNILEX): una notificación de la falta de conformidad de productos textiles realizada a los 8 días tras la entrega fue considerada razonable; LG Stuttgart, 31 agosto 1989 (Alemania) (PACE, traducción al inglés) (UNILEX): 16 días para denunciar defectos en los zapatos comprados fue considerado irrazonable; OLG Düsseldorf, 8 enero 1993 (Alemania) (PACE, traducción al inglés) (UNILEX), 7 días después de la entrega de pepinos frescos fue considerado irrazonable. Cour d’Appel de Grenoble, 13 septiembre 1995 (Francia) (PACE) (UNILEX): un mes para la denuncia de la falta de conformidad del queso vendido fue considerado razonable.

57. Es necesario poner de manifiesto que no hay que caer en el error de confundir el plazo que tiene el comprador para manifestar al vendedor su falta de conformidad con la mercancía así como la resolución del contrato con el plazo de prescripción de la acción para hacer valer su derecho ante los Tribunales.

58. Efectivamente, se trata de dos plazos distintos y que, además, implican consecuencias muy diferentes: el primero, como hemos explicado anteriormente, se regula, y muy detalladamente en la Convención de Viena, en su artículo 39 y su falta de observancia conlleva, como también se ha especificado, la desaparición del derecho del comprador, mientras que en el segundo supuesto, el comprador, actor en la demanda, tiene el derecho a reclamarlo, aunque se le “*ha pasado*” el plazo para invocarlo ante los Tribunales.

59. La prescripción no viene regulada específicamente como tal en la CVIM, por tanto, y tal y como se ha razonado al principio de este artículo, sería de aplicación la ley alemana sobre la misma¹⁹, sin embargo, y tal y como se establece en la sentencia aquí analizada, no hace falta entrar en su valoración, porque “*si ya desaparece el derecho del comprador, al no haberlo comunicado en el plazo establecido, ya no se puede invocar el mismo*”: es decir no es que “*haya prescrito la acción*”, es que no existe la misma al haber decaído el derecho que la sustenta.

60. En cuanto a la resolución del contrato, hay que destacar que el propósito de la Convención es el de la tendencia máxima al mantenimiento, vigencia y continuidad del mismo y solo en caso excepcional ocuparse de la resolución de los contratos.²⁰

61. Sin embargo, como no siempre es posible la preservación contractual, resultaba indispensable regular los supuestos de incumplimiento, respecto de lo cual la Convención introdujo el vigoroso concepto del incumplimiento esencial del contrato, derivado de la noción conocida como “*fundamental breach of contract*” del Common Law que, básicamente, clasifica el incumplimiento del contrato de acuerdo con el grado de eficacia que puede representar respecto a la continuidad y vigencia del mismo.

62. En otras palabras, un incumplimiento será esencial en la medida en que frustre definitivamente las expectativas del contratante cumplido. Desde otra perspectiva, un incumplimiento no será esencial si existe alguna alternativa que permita la supervivencia del contrato.²¹

63. El recurrente, en el esfuerzo estéril de que prosperara su recurso, intentó hacer valer el argumento de que “*como hay defectos en la entrega de la mercancía, no se ha cumplido el contrato y, por tanto, tengo derecho a resolver el mismo*”, siendo el mismo inválido por la razón que a continuación se explica.

64. De entre las causas de resolución de contratos que se mencionan en la Convención, la que se relaciona con el supuesto que nos ocupa concretamente, viene amparada en su artículo 49, el cual, distingue entre la resolución contractual en caso de falta de entrega absoluta de la mercancía (no habiendo plazo de comunicación para el comprador en este caso) y la resolución contractual en la que el vendedor haya entregado las mercancías pero haya incurrido en incumplimiento de alguna de sus obligaciones, incluyendo, por tanto la entrega de mercaderías defectuosas o “*no conformes*” (que es lo que alega el demandante en este caso), y que sí estaría sometida a la obligación, conforme establece el artículo 39 de comunicarla en plazo, teniendo que poner de manifiesto por parte del comprador en dicho plazo que,

¹⁹ El artículo 195 del nuevo Código Civil alemán (Bürgerliches Gesetzbuch - BGB) (Bundesgesetzblatt, 29 noviembre 2001) establece que el plazo ordinario o general de prescripción de las pretensiones en derecho alemán es de tres años.

²⁰ El incumplimiento del contrato y sus efectos y las sanciones por la inexecución son tratados por los artículos 45 a 52, 61 a 65 y 71 a 88 de la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena el 11 abril 1980, en vigor con carácter general desde el 1 enero 1988 y, para España, desde el 1 agosto 1991 (BOE núm. 26 de 30 enero 1991 y BOE núm. 282 de 28 noviembre 1996).

²¹ *Vid.* (<http://www.isci.institute/es/herramientas-contratos-internacionales/analisis-del-convenio-de-vienna-de-1980>)

para él la entrega de la mercancías en tales condiciones supone un “*incumplimiento esencial*”, y, que, por tanto solicita la resolución del contrato.

65. Acertadamente, el Tribunal en el supuesto enjuiciado, estima que no procede la resolución del mismo por dicha razón anteriormente detallada y al haber desestimado todos los motivos del recurso, consecuentemente, impone las costas al recurrente.

III. Conclusiones

66. La importancia de la Convención de las Naciones Unidas hecha en Viena el 11 de Abril de 1980 radica en la enorme seguridad jurídica que proporciona al tráfico jurídico-económico mundial y, más concretamente a la compraventa internacional de mercaderías, ya que, al estar suscrita actualmente por sesenta países, ofrece cobertura y uniformidad a más de 2/3 de la población mundial, por lo que se erige al tiempo como instrumento de prevención de conflictos mercantiles y de clave jurídica para la solución de los mismos.

67. No existe conflicto real en la concurrencia de la aplicabilidad de la Convención de Viena de compraventa internacional de mercaderías y la de otros Convenios o Reglamentos, como el “Reglamento de Roma I”, o el antiguo “Convenio sobre Ley aplicable a las obligaciones contractuales” de 19 de Junio de 1980 ó “Convenio de Roma”, primero por el “principio de especialidad” en Derecho Internacional Privado, que propugna la aplicabilidad de lo más específico sobre lo más genérico, y, además, porque tanto en éste último como en el “Reglamento de Roma” se especifica que los mismos no afectarán a la aplicación de los convenios internacionales de los que un Estado contratante pueda ser parte.

68. Como la Convención de Viena obliga al comprador que quiera denunciar algún defecto en la recepción de mercaderías en las compraventas internacionales por la misma amparadas, a ponerlo en conocimiento del vendedor en un “plazo razonable”, sería muy aconsejable que los eventuales compradores internacionales tuvieran muy en cuenta su deber de examinar la mercancía en cuanto les sea posible a fin de poder verificar su conformidad o no con la misma (tanto en cuestión de calidad, cantidad, integridad, cualidades básicas de producto, etc., como en aquellos otros aspectos no tan evidentes pero que también han de ser comprobados) y, además, de tener algún defecto, manifestar su disconformidad de manera *fehaciente* al vendedor, ya que sobre el primero recae la carga de la prueba de dicha comunicación.

69. Puesto que el principio general en la Convención de Viena es el de la “pervivencia de los contratos”, si la parte perjudicada pretende su resolución, ha de fundamentarla en un “incumplimiento esencial” de alguna de las obligaciones de la contraparte, y además, igual que en la conclusión anterior, al tener la carga de la prueba de su notificación previa a la otra parte, debería hacerlo de modo formal y que deje constancia y, además, lo antes posible desde que tuvo conocimiento de tal incumplimiento, para demostrar que lo hizo “en un plazo razonable”.