

Algunas posibles reacciones inglesas ante la Ley Uniforme de la venta de bienes muebles en el proyecto de 1956 (*)

B. A. WORTLEY

O. B. E., LL. D., Hon. Docteur de Rennes, Profesor de Jurisprudencia y Derecho Internacional en la Universidad de Manchester, Associé de l'Institut de Droit International, Abogado de Gray's Inn and the Northern Circuit, miembro del Consejo del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y del Comité del Lord Canciller sobre Derecho Internacional Privado.

I

INTRODUCCIÓN

Es un gran placer para mí responder a la amable invitación de mi docto amigo y colega en la Comisión de la Ley Uniforme sobre las ventas, el profesor Federico de Castro, para someter estas observaciones de carácter puramente personal y no oficial a la consideración de los lectores. Me es posible solamente esperar que lo que yo tengo que decir sirva para disipar cualquier disentimiento de la posición de la *Common Law* y ayude de manera modesta a preparar una comprensión verdaderamente internacional del Derecho de la Venta, para el bien común de España e Inglaterra y de todas las demás naciones que participan en el comercio internacional. Este artículo ha sido preparado en circunstancias de desacostumbrada urgencia del trabajo, y yo me excuso por cualquier insuficiencia que él pueda revelar.

El proyecto de Ley Uniforme sobre la venta de bienes muebles es el resultado de más de veinte años de trabajo realizado por una comisión de juristas comparatistas, llamados conjuntamente de cuando en cuando por el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado e interrumpidos solamente por la segunda guerra mundial. En 1951 el proyecto fué objeto de una Conferencia diplomática convocada en La Haya por el Gobierno de Holanda, y desde entonces la Comisión, aceptando el encargo del Gobierno holandés, se ha reunido en diversas ocasiones para examinar sugerencias hechas en

(*) Traducción del inglés por José Antonio Prieto Gómez, Profesor Ayudante de Derecho Civil en la Universidad de Madrid.

la Conferencia. Una Conferencia diplomática ulterior será convocada dentro de la conveniente dirección seguida.

Los principales sistemas jurídicos tenidos en cuenta por los redactores del proyecto fueron el español, el francés, el holandés, el belga, el suizo, el alemán, el escandinavo, el italiano y el de la *Common Law*. En todos los debates y documentos se utilizó como lengua el francés. El resultado es invariablemente un compromiso respecto a la redacción y contenido del proyecto. El punto de vista de la *Common Law* fué expresado por el autor de este artículo en la serie de las largas y detalladas discusiones posteriores a 1947; unas veces fué adoptado, otras no, pero siempre fué tomado en consideración. Aunque compuesto de elementos diversos en su origen, el proyecto resultante contiene un sistema de Derecho razonablemente lógico por sí mismo y completo, relativo a las ventas de bienes muebles en él definidas.

Dos asuntos principales a propósito del proyecto, que probablemente han de ser objeto de cuestiones en los círculos angloamericanos de la *Common Law*, son: primero, cuándo, si es que lo son, serán llamados a interpretar la ley los tribunales de *Common Law*, y segundo, en qué aspecto evidente difiere de la *Common Law* la Ley Uniforme en su forma presente, de modo que haga que su aceptación sea discutida.

II

¿CUÁNDO LOS TRIBUNALES DE "COMMON LAW" HABRÁN DE INTERPRETAR LA LEY UNIFORME?

Esta primera cuestión puede ser contestada muy brevemente. Parece verosímil que las cláusulas del proyecto, en su forma definitiva, después de las discusiones en la proyectada próxima conferencia, serán probablemente adoptadas por ciertos Estados como una ley uniforme que rija las ventas internacionales; pero en cualquier caso, adoptadas así o no las referidas cláusulas, los contratantes podrán emplear el proyecto como parte de sus arreglos contractuales. De hecho, una manera de poner a prueba el valor de las cláusulas sustantivas contenidas en el proyecto puede ser, ahora mismo, para una gran casa de exportación, adoptar en sus contratos-tipo las cláusulas de la Ley Uniforme. Por otra parte, la extensión en la cual las partes estarán *obligadas* a seguir la ley depende de si ésta es adoptada como Derecho propio del contrato celebrado por las mismas; antes que la Ley Uniforme pueda ser adoptada como Derecho propio de un contrato, debe haber sido adoptada por algún Estado como parte de su propio Derecho que rige las ventas internacionales; la suerte de tal adopción dependerá, en cambio, de la impresión que las disposiciones de la ley hagan sobre los hombres de negocios, y, a través de éstos, sobre los legisladores de los Estados a los que pertenezcan.

En los países de *Common Law* de la Comunidad Británica, Reino Unido e Irlanda, así como en América del Norte, las gentes de negocios (entre las cuales, bien entendido, se incluyen los directores de empresas nacionalizadas, como la Comisión Nacional del Carbón en Inglaterra) tendrán necesidad de ser persuadidas de que la Ley Uniforme les ofrece unas ventajas que actualmente no poseen, al actuar respecto de los contratos internacionales. En el momento presente, hay en muy amplia medida uniformidad en el Derecho de la venta de bienes muebles ya existente en la Comunidad Británica y en los Estados Unidos de América. Esta uniformidad se basa en la legislación actualmente en vigor, fundada sobre las líneas de la *Sale of Goods Act* británica (1893), en el Reino Unido, Canadá (excluido Québec), Australasia (incluida Nueva Zelanda), Guayana Británica, Honduras Británica, Gibraltar, Hong Kong, Indias Occidentales Británicas, India y Pakistán, y en unos diecinueve de los Estados Unidos. Esta uniformidad existente del Derecho de la venta podría ser salvaguardada en todos estos países de legislación común si ellos limitasen la adopción de la Ley Uniforme a los contratos internacionales de venta que afectan a los residentes en países que no emplean la legislación común existente. Esto podría hacerse porque el artículo 3.º de la Ley Uniforme admite que sea formulada una declaración apropiada para este efecto en el protocolo final del tratado en el que se incorpore la ley.

En todo caso, si el Reino Unido adoptase la Ley Uniforme, sea con respecto a todas las partes del mundo, sea solamente con respecto a aquellas no regidas por un Derecho basado en la ley de 1893, sería constitucionalmente necesario, para que la legislación especial sea adoptada, incorporar las disposiciones de la Ley Uniforme, traducidas cuando sea preciso a la terminología de la *Common Law*; hasta que esto se hiciese, el tratado mismo no sería probablemente parte del Derecho del territorio, cualquiera que fuese en Derecho internacional público el resultado de ratificar dicho tratado.

Incluso si es adoptada por el Reino Unido, la ley, en sus términos actuales, no se aplicaría cuando las partes contratantes escojan *expresamente* algún otro Derecho local para regular su contrato (art. 6), aunque no dudo que en Inglaterra esta elección tendría que ser "legal y de buena fe" (1). Las partes pueden, además, por el artículo 6.º, sustituir por sus propias cláusulas algunas de las disposiciones de la Ley Uniforme: incluso en los pocos casos en los que la Ley Uniforme trata cuestiones de dolo o fraude (arts. 94 y 18), ésta ha cuidado de dejarlas a la *lex fori*, así que ningún problema de orden público es probable que surja a propósito de este punto desde la adopción de la Ley Uniforme. En verdad, es opinión del autor de este artículo que la Ley Uniforme puede libremente ser adoptada por cualesquiera compradores y vendedores en las transacciones internacionales, incluso aunque ningún Estado firmante del Tratado que incorpore la ley la haya ratificado de hecho; si los términos de la Ley Uniforme son fijados autén-

(1) "*The Vita Food*" Case [1939] A. C. 277, 290.

ticamente sobre las líneas del presente proyecto, nada habrá en ellos —se hace observar— que pueda infringir la política de la *Common Law*, o que impida a las partes adoptar la Ley Uniforme sobre una base contractual. *Est autem emptio juris gentium et ideo consensu peragitur.* Dig. 18. 1. 1. 2.

III

POSIBLES CONTROVERSIAS SUSCITADAS POR LOS TÉRMINOS DE LA LEY UNIFORME DEL PROYECTO

Será suficiente para el autor de este artículo indicar la posible recepción de la Ley Uniforme en Inglaterra para poner de relieve algunos de los principales puntos de la Ley que probablemente requieren especial consideración de los juristas de la *Common Law* —puede decirse, casi, por los juristas del mundo de la *Sale of Goods Act* de 1893—.

Actualmente hay dos factores que hacen del sistema de la *Common Law*, tal como ahora existe, un sistema eficaz. En primer lugar, es ya el Derecho uniforme de una parte muy grande del mundo, y muchas ventas manifiestamente internacionales son regidas por él; en segundo término, en los mercados de Londres de productos y seguros los extranjeros celebran frecuentemente contratos con referencia el Derecho inglés de la venta.

Las siguientes divergencias con la *Sale of Goods Act* de 1893, que es un código sobre la materia que regula, tendrán que ser examinadas desde un punto de vista puramente práctico, antes que los juristas de la *Common Law* y sus clientes puedan ser convencidos de que acepten el Derecho uniforme del proyecto de código, en relación con los contratos internacionales de venta.

I. La significación de “bienes muebles” [*goods*].

El término “bienes muebles” [*goods*] es definido en la forma siguiente por la sección 62 de la *Sale of Goods Act* (más adelante citada como S. G. A.):

“Los “bienes muebles” [*goods*] comprenden todos los bienes muebles personales [*chattels personal*] que no sean derechos sobre cosas incorpóreas (1 bis) [*things in action*] ni dinero, y en Escocia comprenden todos los bienes muebles corporales excepto el dinero. El término comprende los productos de una tierra sembrada (los producidos a beneficio del cultivo o del trabajo) y las cosas unidas o formando parte integrante de un predio, respecto de

(1 bis) No sólo derechos de crédito, sino también los “incorporeal chattels”. derecho de autor, patentes participación en sociedades, etc.— N. del traductor.

los cuales se ha convenido que sean separados antes de la venta o con sujeción al contrato de venta.”

La disposición correspondiente de la Ley Uniforme (más adelante citada como L. U.) es el artículo 9, el cual no es diferente en su efecto general, puesto que las ventas de naves y aeronaves y por pública autoridad requieren en todas partes un tratamiento especial (2):

“Esta ley regula las ventas de objetos muebles corporales. No regula las ventas: (a) de los valores mobiliarios, efectos de comercio y monedas; (b) de las naves registradas, barcos usados en la navegación interior o aeronaves; (c) judiciales o en virtud de embargo.

Sin embargo, hay una diferencia importante con respecto a los bienes muebles futuros. La S. G. A. se aplica a todos los “bienes muebles futuros” —hayan de ser manufacturados o hayan de ser adquiridos por el vendedor después de celebrar el contrato de venta (sección 62)—, mientras que la L. U. presenta una curiosa limitación porque el artículo 10 indica:

“En esta ley el término “ventas” incluirá los contratos para la entrega de bienes muebles que han de ser manufacturados o producidos, cuando la parte que se obliga a la entrega debe suministrar las materias primas necesarias para la fabricación o para la producción.”

Es poco probable que esta limitación ofrezca atractivo para los hombres de negocios ingleses, que están acostumbrados a hacer convenios para comprar y vender cosechas que ni siquiera están crecidas, y bienes muebles que ni siquiera están hechos y para los cuales las materias primas incluso no han sido adquiridas, de modo que hasta alguna parte de éstas puede incluso haber sido suministrada por el comprador (3). Hacer que la aplicación de la ley dependa de quién suministre las materias primas parece ser un rodeo para intentar excluir del contrato de venta un contrato para realizar la obra.

2. *Noción de la entrega y de la transmisión del riesgo.*

La sección 62 de la S. G. A. define la entrega de los bienes muebles como una “transmisión voluntaria de la posesión, de una persona a otra”: no se intenta definir la posesión, ni se indica si la expresión concierne a los bienes muebles o a los documentos que los representan; lo indicado basta para incluir lo uno y lo otro, y la entrega de un conocimiento de embarque puede significar la entrega de las cosas que él representa. El artículo 20 de la L. U. es más restrictivo.

“La entrega consiste en la dación de una cosa conforme al contrato y de sus accesorios; el vendedor se obliga a efectuar la entrega en las condiciones previstas en el contrato y en la presente ley.”

Aquí la entrega consiste en “dar” las cosas, no los documentos que las representan; esto se efectúa sólo si ello concierne a bienes muebles “que son conformes al contrato”, y comprende “sus accesorios”.

(2) Vid., por ejemplo CHALMERS, *Sale of Goods*, 12.^a ed., 171.

(3) Cfr. el *Rapport de la Commission spéciale nommée par la Conférence de la Haye sur la vente* (más adelante citado como *Rapport*), p. 48.

Esta noción de la entrega es fundamental para la L. U., puesto que el *riesgo* corrido por las cosas se transmite por la *entrega* (artículo 109), y no por la transferencia de la propiedad, como ocurre *prima facie*, con arreglo a la sección 20 de la S. G. A., en el caso de cosas específicas y determinadas. Aunque podría observarse que en el Derecho inglés, donde hay un contrato para expedir cosas específicas, la propiedad no se transmitirá hasta que haya una aplicación del contrato y los bienes muebles hayan sido debidamente expedidos (4).

Las minuciosas disposiciones de la L. U. relativas a la transmisión del riesgo, si son adoptadas en Inglaterra, modificarían sin duda la práctica comercial y los hábitos muy arraigados de los aseguradores, particularmente en relación con la expedición de cosas en grupo, tratada en el artículo 113 de la L. U.:

“En el caso de que los bienes muebles sean cargados en grupo, los riesgos pasan a cada uno de los compradores, proporcionalmente a su parte, desde el momento en el que la dación al porteador ha realizado la entrega de ellos, siempre que el vendedor haya expedido al comprador el conocimiento o algún otro aviso de que la carga ha sido efectuada.”

Actualmente el Derecho inglés no reconoce una transmisión de la propiedad cuando una parte de un cargamento en grupo es vendida sin una clara separación y atribución a cada comprador: *in re Wait* [1927] 1 Ch. 606. Nada hay, sin embargo, en el Derecho inglés que impida al vendedor y al comprador aceptar cualesquiera de las reglas relativas a la transmisión del riesgo trazadas en los artículos 108 a 113 de la L. U., con tal que los contratantes lo convengan así antes de hacer el contrato, o más tarde por una adecuada razón [*consideración*], y en el Derecho inglés, desde que una persona soporta el riesgo de los bienes muebles, ella tiene en ellos “un interés asegurable”, sea o no la propietaria de los mismos.

Debería observarse que la sección 32 de la S. G. A. presenta un claro parecido con el artículo 111 de la L. U. La sección 32 está redactada como sigue:

“(1) Entrega al porteador. En el caso de que, en virtud de un contrato de venta, el vendedor sea autorizado o requerido para enviar los bienes muebles al comprador, la entrega de los bienes muebles a un porteador, designado por el comprador o no, con el propósito de su transmisión al comprador, es estimada *prima facie* como constitutiva de una entrega de los bienes muebles al comprador.

(2) A menos que lo autorice de otro modo el comprador, el vendedor debe hacer con el porteador, por cuenta del comprador, un contrato tal que sea razonable teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes muebles y las restantes circunstancias del caso. Si el vendedor omite hacerlo y los bienes muebles se pierden o averían durante el transporte, el comprador puede negarse a considerar la entrega hecha

(4) *Carlos Federspiel, etc. S. A. v. Chas. Twigg & Another*, 1957, T. N. 3 Apl.

al porteador como una entrega hecha a él mismo, o puede considerar al vendedor como responsable por los daños y perjuicios.

(3) A menos de haberse convenido de otro modo, en el caso en el que los bienes muebles son enviados por el vendedor al comprador por un itinerario que implique un transporte por mar, en circunstancias en las cuales es usual asegurar, el vendedor debe dar al comprador un aviso tal que permita a dicho comprador asegurar los bienes muebles durante el transporte por mar de los mismos, y si el vendedor no llega a hacerlo, se estima que el riesgo de los bienes muebles pesa sobre él durante tal transporte por mar."

El artículo III de la L. U. (5) es, sin embargo, menos detallado sobre los deberes del vendedor, en particular respecto de lo que los juristas ingleses consideran que es la principalísima cuestión del seguro.

3. *Defectos de título.*

El artículo 80 de la L. U. hace del pago y de la *entrega, prima facie*, "circunstancias simultáneas", como lo hace la sección 28 de la S. G. A.. Es, sin embargo, una estipulación implícita [*implied condition*], en virtud de la sección 12 (1) de la S. G. A., que el *título* ha de ser transmitido al comprador; esta disposición prevé:

"Una estipulación implícita por parte del vendedor de que en el caso de venta él tiene derecho a vender los bienes muebles, y de que, en el caso de un acuerdo para vender, él tendrá derecho a vender los bienes muebles en el momento en el que la propiedad se transmita."

El párrafo (1) del artículo 62 no es diferente al decir:

"El vendedor se obliga a transmitir la propiedad de la cosa al comprador, en el sentido de la ley nacional (6).

Cuando a consecuencia de un vicio que afecta al derecho del vendedor y que era ignorado por el comprador en el momento de la conclusión del contrato, el comprador no puede obtener una cosa libre de cualquier derecho perteneciente a un tercero, debe notificar al vendedor el derecho o pretensión del tercero, y pedirle que ponga remedio a ello dentro de un plazo razonable, o que le entregue otras cosas no gravadas por el derecho de un tercero.

Si el vendedor satisface esta petición, el comprador que ha sufrido un perjuicio no pierde por ello su derecho a exigir los daños y perjuicios previstos en el artículo 94.

En el caso de que el vendedor no satisfaga esta petición, y si de

(5) Artículo 111: "Si la venta tiene por objeto una cosa en viaje, el comprador tiene a su cargo los riesgos corridos por la cosa desde el momento en el que la dación al porteador ha realizado la entrega de ella.

Esta regla no se aplica si en el momento de la conclusión del contrato el vendedor sabía o debía saber que la cosa había perecido o estaba averiada."

(6) El término ley nacional ("municipal law"), en el artículo 62, significa, en virtud del artículo 18, "el Derecho del país que es competente según los principios de Derecho internacional privado del Tribunal que conoce de la cuestión".

ello resulta una transgresión esencial del contrato, el comprador puede declarar la resolución del contrato y reclamar los daños y perjuicios previstos en los artículos 96 a 100. Si el comprador no pide la resolución, o si del vicio que afecta al derecho del vendedor no resulta una transgresión esencial del contrato, el comprador tiene derecho a exigir los daños y perjuicios previstos en el artículo 94.”

Se observará, sin embargo, que después del párrafo primero el resto del artículo 62 es menos directo que la S. G. A.: Dicho artículo requiere una acción por parte de un comprador decepcionado, y contrariamente al Derecho inglés, permite al vendedor remediar el defecto en el título, o incluso suministrar otras cosas si dicho vendedor así lo desea.

El derecho del comprador a rechazar en el acto las cosas, y a comprar en otra parte, estaría mucho más en conformidad con la práctica mercantil inglesa, y verdaderamente esto es esencial en los mercados de productos donde los precios varían incluso entre el momento de abrir y el de cerrar. Estar obligado a prevenir al vendedor y a darle una posibilidad de remediar un defecto en el título a no ser que el comprador pueda probar una transgresión esencial, probablemente no será apreciado por los hombres de negocios que concluyen contratos en serie en los mercados de productos, y para quienes el momento de la entrega es esencial (7).

4. *Otros defectos al completar el contrato.*

La sección 10 de la S. G. A. está redactada como sigue:

“*Estipulaciones en cuanto al plazo.* A no ser que una intención diferente aparezca de los términos del contrato, las estipulaciones en cuanto al plazo del pago no son estimadas esenciales en un contrato de venta...”

En general, sin embargo, en la *Common Law* las estipulaciones en cuanto al plazo, *excepto las concernientes al pago*, son de esencia en un contrato *mercantil*; *exempli gratia*, *Hartley v. Hymans* [1920] 3 K. B. 475. Es decir que el comprador puede considerar que un contrato está terminado cuando, por ejemplo, hay una transgresión de la estipulación relativa al plazo de entrega, por retraso de la entrega en un contrato mercantil.

Los artículos 22-24 de la L. U. son razonablemente precisos acerca del momento de la entrega; de igual manera, acerca del lugar de la entrega, los artículos 25 y 26, los cuales semejan algo a la sección 29 de la S. G. A., al tomar el lugar del establecimiento del vendedor, o, en defecto de este lugar, la residencia del vendedor, como lugar normal de la entrega.

(7) Véase *Rapporti*, p. 63, el cual sugiere que el sistema inglés adoptado en el proyecto inicial era demasiado “brutal”.

Una divergencia con respecto a la práctica y al Derecho inglés ocurre en el caso de los recursos por falta de entrega en la fecha fijada.

El artículo 29 de la L. U., sin embargo, autoriza al comprador a declarar resuelto el contrato cuando ha habido una transgresión esencial de dicho contrato *por falta de entrega*. El autor de este artículo instó en favor de una aproximación a la práctica inglesa y la obtuvo en los casos de las ventas tratadas en el artículo 31:

“En la aplicación de los dos artículos precedentes, la falta de entrega en el momento fijado constituirá siempre una transgresión esencial (8) del contrato cuando se trate de cosas que se cotizan en mercados a los cuales el comprador puede dirigirse para obtenerlas.

Cuando se trata de un contrato de venta concluido en una Bolsa, la falta de entrega en el momento fijado lleva consigo la resolución *ipso facto*, según los usos de la Bolsa.”

El artículo 31 engloba probablemente muchos contratos de productos mercantiles, pero, sin embargo, es la regla general de la L. U. que en los demás casos no es bastante probar que una fecha ha sido fijada por las partes; pesará sobre el comprador la carga de demostrar que la fecha establecida por el contrato, o por los artículos 23 y 24, *se proponía* provocar la calificación de una transgresión como esencial. Esto reduce de manera considerable los derechos del comprador de resolver el contrato. Por ejemplo, la noción de que, excepto en caso muy excepcional, el vendedor conserva el derecho a la entrega, incluso aunque haya pasado la fecha de ésta, y la idea de que el vendedor puede fijar un “plazo razonable” para la entrega después de esa fecha, concedido por el artículo 30, pueden estar de acuerdo con algunos modernos sistemas de Derecho, pero parecen establecer una prima en favor del retraso y hacer de la “fecha fijada” una mera conjetura provisional.

5. Precio.

En virtud del artículo 108 de la L. U., la obligación de pagar el precio surge cuando el riesgo ha pasado al comprador, es decir, por la entrega (art. 66), pero en virtud del artículo 80 no existe ninguna obligación de pagar hasta que el comprador “ha tenido una oportunidad de examinar las cosas vendidas”. El Derecho inglés no concede tal plazo para el examen, tratándose de un contrato c. i. f. *E. Clemens Horst v. Biddle* [1912] A. C. 18. ¿Queda por saber si la utilización de un contrato c. i. f. sería un uso contrario permitido por el artículo 80? Como la sección 8 de la S. G. A., el artículo 67 permite que sea fijado un precio cuando éste no ha sido expresamente convenido.

Las reglas de la L. U. son más completas que las de la S. G. A.. El artículo 69 de la L. U. regula en particular el problema de los aumentos en los “derechos de aduana y otras cargas”:

(8) Véase la sección 7.

“Cuando los derechos de aduana u otras cargas en relación con la importación de la cosa incumben al vendedor, y si después de la conclusión del contrato tales derechos o cargas son aumentados, el importe de tal incremento será añadido al precio.

No obstante, si el envío gravado con estos derechos o cargas ha sido retrasado por un hecho del vendedor o de alguna persona por la cual él es responsable, el importe del referido aumento debe ser coportado por el vendedor si el comprador puede probar que el aumento no hubiese sido debido si la entrega se hubiera efectuado dentro de los plazos previstos en los artículos 22 y 24.

En todo caso las reducciones de dichos derechos de aduana y cargas serán deducidas del precio.”

Esto se comprobará que es una regla muy práctica.

En virtud de la S. G. A., una vez que la propiedad se ha transmitido, la obligación de pagar el precio surgirá por virtud de la sección 49 (1), o cuando el precio es debido independientemente de la entrega, por la sección 49 (2) el vendedor puede recobrar el precio íntegro:

“(1) *Acción por el precio.* Cuando en un contrato de venta la propiedad de los bienes muebles ha pasado al comprador, y el comprador injustamente descuida pagar por los bienes muebles de acuerdo con los términos del contrato o se niega a ello, el vendedor puede ejercitar una acción contra dicho comprador por el precio de los bienes muebles.

(2) Cuando en un contrato de venta el precio ha de pagarse en un día cierto, independientemente de la entrega, y el comprador injustamente descuida pagar el precio o se niega a ello, el vendedor puede ejercitar una acción por el precio aunque la propiedad de los bienes muebles no se haya transmitido y los bienes muebles no hayan sido adecuados al contrato.”

En virtud del artículo 72 (1) de la L. U., el derecho de ejercitar una acción por el precio ante un tribunal inglés no sería probablemente perturbado:

“Si el comprador no llega a pagar el precio de acuerdo con los términos del contrato y de esta ley, el vendedor tendrá derecho a exigir el pago en esas condiciones, si tal derecho le es reconocido por el Derecho nacional del tribunal que conoce de la cuestión.”

Esta regla, sin embargo, es modificada por el artículo 72 (2):

“El vendedor no tendrá derecho a reclamar el precio cuando los usos imponen una venta de compensación; en este caso el contrato es resuelto *ipso facto* a partir del momento en que esta venta debe ser realizada.”

La venta de compensación puede ser efectuada, según la L. U., cuando la propiedad no se ha transmitido al comprador; *exempli gratia*, cuando no ha existido entrega, la segunda venta (de compensación) resolverá la primera venta cuando el uso permite dicha segunda venta. Este permiso no es distinto del de la sección 48 de la S. G. A..

“*Venta no rescindida generalmente por el privilegio del vendedor*

o por la detención "in transitu". Salvo las cláusulas de esta sección, un contrato de venta no es rescindido por el mero ejercicio por el vendedor no pagado de su privilegio [derecho de retención] o derecho de detención "in transitu".

Si un vendedor no pagado, que ha ejercitado su privilegio [o derecho de retención] o derecho de detención "in transitu", vuelve a vender los bienes muebles, el comprador adquiere un buen título respecto de ellos, como contra el comprador primitivo.

Cuando los bienes muebles son de naturaleza perecedera, o cuando el vendedor no pagado pone en conocimiento del comprador su intención de volver a vender, si el comprador no paga o no ofrece el precio dentro de un plazo razonable, el vendedor no pagado puede volver a vender los bienes muebles y recobrar del comprador primitivo los daños y perjuicios por cualquier pérdida ocasionada por la transgresión del contrato por dicho comprador.

Si el vendedor se reserva expresamente un derecho de volver a vender en el caso de que el comprador incurra en falta, e incurriendo en falta el comprador, el vendedor vuelve a vender los bienes muebles, el primitivo contrato de venta es rescindido de esta manera, pero sin perjuicio de cualquier derecho que el vendedor pueda tener por daños y perjuicios."

Por otra parte, según la L. U., como alternativa a entablar una acción por el precio, el vendedor tiene la posibilidad de declarar resuelto el contrato cuando ha existido una transgresión esencial, de acuerdo con el artículo 72 (3):

"En lugar de exigir el pago del precio, el vendedor puede declarar la resolución del contrato, sea inmediatamente después del vencimiento del precio, si resulta de las circunstancias que la falta de pago puntual del precio constituye una transgresión esencial del contrato, sea en los demás casos cuando expire un plazo breve."

Esta facultad no es muy satisfactoria porque ha de probarse que la falta de pago puntual implica una *transgresión esencial* (9). De esta manera parece que para entablar una acción de daños y perjuicios, cuando el vendedor no entable o no pueda entablar una acción por el precio, tendrá que pasar por la formalidad de declarar resuelto el contrato. Solamente cuando él haya hecho esto podrá parecer que su posición sea la misma que la del vendedor según la S. G. A., cuando éste renuncia a su acción por el precio y entabla una acción por daños y perjuicios por no aceptación (sección 50 de la S. G. A.).

6. *Interés.*

El vendedor, en el régimen de la S. G. A., puede automáticamente entablar una acción por el interés cuando existe retraso en el pago, después de la entrada en vigor de la *Law Reform (Miscellaneous*

(9) *Rapport*, p. 36.

Provisions Act, de 1934 (sección 3). El cuatro por ciento ha sido concedido en dos casos. El artículo 95 de la L. U. concede el pago del interés, y además, si ello es necesario, el de cualquier lucro cesante, cuando el contrato ha sido resuelto y cuando el comprador debería haber conocido la posibilidad de pérdida excepcional:

“En el caso de retraso en el pago del precio, el comprador debe intereses de mora según un tipo igual al tipo oficial del descuento en el país del vendedor, aumentado en un 1 por 100. No será concedido interés compuesto excepto cuando haya una cuenta corriente entre el comprador y el vendedor.

No obstante, si a consecuencia del retraso en el pago del precio el vendedor ha sufrido, por pérdida experimentada o ganancia fallida, un daño que exceda los intereses de mora, el comprador indemnizará al vendedor siempre que el retraso fuera debido a acontecimientos que conocía o debía conocer en el momento de la conclusión del contrato.”

7. *Transgresión esencial.*

Esta noción básica de la L. U. es formulada en el artículo 15 como sigue:

“Una transgresión del contrato será estimada como esencial siempre que la parte ha sabido o debía haber sabido en el momento en el que el contrato fué concluído que la otra parte no hubiese contratado si ella hubiese previsto que dicha transgresión ocurriría.”

Un reciente autor inglés (10) ha discutido la transgresión esencial como derivada de aquel “término fundamental de los contratos cuyo incumplimiento convertiría el cumplimiento de las restantes estipulaciones en algo sustancialmente diferente de lo que se quiso decir originariamente”. Según la L. U., una *falta* del vendedor *en entregar a tiempo* (arts. 22-24), ya discutida, puede llegar a ser una transgresión esencial si las condiciones del artículo 29 son satisfechas, y en tal caso el comprador puede reclamar el cumplimiento o declarar resuelto el contrato.

Este es el caso, además, en virtud del artículo 35, cuando el *lugar de entrega* (arts. 25 y 26) es un término esencial del contrato, o según el artículo 55, cuando la *falta de conformidad* con el contrato (artículos 40-46) es una transgresión esencial. Igualmente ocurre, por el artículo 60, cuando una *falta de transmisión de los documentos* (artículo 59) constituye una transgresión esencial.

Por lo que respecta al *comprador*, puede haber una transgresión esencial de éste en cuanto al pago (art. 72), en cuanto a hacer la recepción de la cosa (art. 75) o en cuanto a cumplir cualquier otro deber (art. 79).

La parte que sufre una pérdida por una transgresión esencial tiene una opción entre exigir el cumplimiento específico, cuando éste es

(10) J. F. WILSON, *Law of Contract*, 1957, 441.

concedido por el *forum*, y declarar nulo el contrato, pero cuando hace esta declaración no pierde cualesquiera derechos adquiridos a una indemnización de daños y perjuicios.

El sistema inglés raramente permite el cumplimiento específico de la obligación de entregar o de hacer la recepción de la cosa; solamente lo permite cuando la indemnización de daños y perjuicios no sería un remedio adecuado, *exempli gratia*, porque la cosa vendida era única. Debería recordarse también que los tribunales ingleses nunca hacen ejecutar los derechos a servicios personales.

El Derecho inglés, sin embargo, formula una distinción entre estipulación y garantías. El incumplimiento de una estipulación por un contratante Y da al otro contratante X el derecho "a tratar el contrato como repudiado" por Y (sección 11 (1) (b) S. G. A.). Sin embargo, X puede, naturalmente, renunciar a la repudiación y optar por tratar al contrato como subsistente y entablar una acción contra Y por daños y perjuicios (S. G. A., sección 11 (a)). El incumplimiento de lo garantizado no permitirá la repudiación, sino solamente una acción por daños y perjuicios.

El derecho a tratar un contrato como repudiado por incumplimiento de una estipulación es lo que está más cerca en el Derecho inglés a la noción de la transgresión esencial de la Ley Uniforme. Según la S. G. A., ello puede ocurrir como resultado de una estipulación expresa de un contrato; verdaderamente es una doctrina judicial [*case law*] firme la de que, con excepción del tiempo de pago (sección 10, S. G. A.), cualquier estipulación en cuanto al *plazo*, y no meramente la relativa al tiempo de la entrega en un *contrato mercantil*, será ordinariamente considerada por un tribunal inglés como esencial en un contrato y se presumirá que su transgresión es una repudiación del contrato (11).

El *locus classicus* se encuentra en *Bowes v. Shand* (1877) 2 App. Ca. 455, 463 (12), cuando Lord Cairns dice: "Se trata de un contrato mercantil (*id est*, en este caso, de uno para la venta de arroz), y los comerciantes no están habituados a colocar en su contrato estipulaciones a las cuales ellos no atribuyan algún valor e importancia...". En el caso aludido, la estipulación relativa a la *fecha de la expedición de todos los productos* fué considerada como "esencial".

Lord Cairns puso en claro después que los comerciantes tenían un derecho a esperar el cumplimiento literal de los términos del contrato, cuando él dijo:

"Que el sentido literal implicaría que la cantidad entera debe ser puesta a bordo en el plazo mencionado expresamente; no responde a este sentido literal, no es una observación con la que pueda deshacerse de, o librarse de, o sustituir ese sentido literal, decir que él impone una carga adicional sobre el vendedor sin un provecho correspondiente para el comprador; ésta es una materia en la cual el vendedor y el

(11) Véase CHALMERS, *Sale of Goods*, 12.^a ed., p. 45, nota (a).

(12) Cf. *J. Aron & Co. v. Comptoir Wegermont* [1921] 3 K. B. 435.

comprador son los mejores jueces. Ni hay razón para decir que ello sería un medio gracias al cual los compradores, sin cualquier razón real, obtendrían frecuentemente una excusa para repudiar contratos cuando los precios hubiesen bajado. La inejecución de cualquier término en cualquier contrato es un medio por el cual un comprador puede librarse del contrato cuando los precios han bajado; pero esto no es una razón para que un término que se encuentra en un contrato deje de ser cumplido."

Naturalmente es posible que en el Derecho inglés los términos de un contrato muestren que el plazo no es esencial, o, por otra parte, que la persona con derecho a exigir algo con ocasión de una estipulación haya renunciado su derecho al cumplimiento; pero el demandado soportará la carga de probar por qué él no cumple los términos precisos del contrato mercantil, y cuando haya existido una transgresión de la estipulación no corresponde al demandante probar, como es necesario según la L. U., que dejar de cumplir un término es una transgresión esencial.

La regla inglesa relativa al tiempo en un contrato mercantil (que no comprende el tiempo para el pago), cuando una transgresión es esencial, es así más rígida y más explícita que la L. U.: permite una acción más rápida contra quien incumple. Algunas otras faltas de conformidad con el contrato pueden constituir también una transgresión de una estipulación, en virtud de las secciones 13, 14 y 15 de la S. G. A.:

Sección 13: "Cuando hay un contrato para la venta de bienes muebles por descripción [*by description*], hay una estipulación implícita de que los bienes muebles corresponderán a la descripción; y si la venta es sobre muestra, a la vez que por descripción, no es suficiente que la masa de los bienes muebles corresponda a la muestra si ellos no corresponden también a la descripción."

Sección 14. *Estipulaciones implícitas relativas a la calidad o al buen estado.*

"Con sujeción a las disposiciones de esta Ley y de cualquier norma escrita en su respecto, no hay ninguna garantía o estipulación implícitas en cuanto a la calidad o buen estado para cualquier propósito particular de los bienes muebles suministrados con arreglo a un contrato de venta, excepto en lo siguiente:

(1) Cuando el comprador, expresa o implícitamente, hace saber al vendedor el propósito especial para el que se precisan los bienes muebles, haciendo ver que el comprador pone su confianza en la habilidad o discernimiento del vendedor, y los bienes muebles son de una especie tal que suministrarlos forma parte de la marcha normal del negocio del vendedor (sea éste último fabricante o no), existe una estipulación implícita de que los bienes muebles serán razonablemente convenientes para dicho propósito:

Mas en el caso de un contrato para la venta de un artículo mencionado expresamente por su patente u otro nombre comercial, no habrá una estipulación implícita en cuanto a su buen estado para cualquier propósito especial.

(2) Cuando son comprados por descripción bienes muebles a un vendedor que trata en bienes muebles de dicha especie (sea fabricante o no), hay una estipulación implícita de que los bienes muebles serán de calidad apropiada para el mercado.

Mas si el comprador ha examinado los bienes muebles, no existirá ninguna estipulación implícita en relación con defectos que dicho examen debería haber revelado.

(3) Una garantía o una estipulación implícitas relativas a la calidad o buen estado para un propósito especial pueden ser añadidas por el uso del comercio.

(4) Una garantía o una estipulación expresas no anulan una garantía o una estipulación implícitas según esta Ley, salvo en el caso de incompatibilidad con ellas."

La sección 15 de la S. G. A. trata de las ventas sobre muestra y su redacción es la siguiente:

(1) "Un contrato de venta es un contrato para la venta sobre muestra cuando hay un término en el contrato, expreso o implícito, a dicho efecto.

(2) En el caso de un contrato para la venta sobre muestra:

(a) Hay una estipulación implícita de que los bienes entregados corresponderán a la muestra en su calidad.

(b) Hay una estipulación implícita de que el comprador tendrá una oportunidad razonable de comparar los bienes entregados con la muestra.

(c) Hay una estipulación implícita de que los bienes muebles estarán libres de todo defecto que los haga inaptos para su venta, que no resulte aparente de un razonable examen de la muestra."

Los bienes muebles se consideran no vendibles según la S. G. A. pura y simplemente porque se les puede estimar así (*Jackson v. Rotax Co.* [1910] K. B. 937). Todo lo que el comprador necesita hacer cuando él tiene derecho para negarse a la aceptación es informar al vendedor (S. G. A., sección 36).

El Derecho inglés considera a la venta de los documentos que son un título respecto de los bienes muebles como una venta de bienes muebles, y por consiguiente aplicará, en el régimen de la S. G. A., la norma ordinaria con respecto a la falta de entrega de los documentos. El artículo 60 de la L. U. se aproxima algo a esto en los párrafos 2 y 3:

"Cuando los documentos se refieren a una venta celebrada en una Bolsa, la falta de dación de los documentos en el lugar y en el tiempo fijados resolverá *ipso facto* el contrato de acuerdo con los usos de la Bolsa.

Se entenderá siempre que la falta de dación de los documentos implica una transgresión esencial del contrato cuando el documento es un conocimiento o algún otro título exigido para obtener la entrega de la cosa o para disponer de ella".

La estipulación implícita en cuanto al título exigida por la sección 12 de la S. G. A. ha sido ya tratada.

8. Daños y perjuicios en el caso de anulación del contrato.

Según la L. U., cuando un contrato es resuelto se exige *prima facie* que por cada lado se haga la restitución (véanse los artículos 89 y 90), aunque cuando ello es imposible (arts. 91 y 92) una parte puede siempre entablar una acción por daños y perjuicios según el artículo 94:

“Cuando el contrato no ha sido resuelto, los daños y perjuicios consistirán en la pérdida sufrida de hecho y en la pérdida del beneficio, siempre que ellos no excedan de la pérdida o daño que resulten de aquellos acontecimientos que la parte responsable por los daños y perjuicios conocía o debía tomar en consideración en el momento de la conclusión del contrato. En los casos de dolo o fraude según la ley nacional, es dicha ley la que determina el importe eventualmente superior de los daños y perjuicios.”

Cuando un contrato es resuelto por una u otra parte, no habrá ninguna posibilidad de entablar una acción por el precio o para la entrega según la L. U. Los artículos 96, 97, 98 y 99 establecen reglas para la indemnización de daños y perjuicios muy similares a las conocidas en el Derecho inglés, y ellos no exigen mucha atención en este lugar, excepto para decir una vez más que la resolución con arreglo a la L. U. requiere un acto positivo de la persona que entabla la acción por daños y perjuicios (arts. 48-50 L. U.), y en muchos casos, además, el demandante, con arreglo a la L. U., debe también probar que una determinada transgresión de un contrato es esencial, o si él no puede hacerlo, debe utilizar el procedimiento de la *Nachfrist* para conceder al vendedor otra posibilidad de conformarse al contrato (*Rapport*, p. 35).

9. Imposibilidad [*frustration*].

El artículo 85 de la L. U. merece especial atención:

“Cuando una de las partes no ha cumplido una de sus obligaciones, ella no será responsable por tal incumplimiento si puede probar que esto fué debido a un obstáculo que según la intención de las partes en el momento de la conclusión del contrato no estaba obligada a tener en cuenta, o a evitar, o a superar; a falta de toda expresión de la intención de las partes, se tendrá en cuenta la intención que usualmente prevalece entre personas de la condición de las partes colocadas en una situación idéntica.

Cuando el obstáculo es tal como para originar solamente una exoneración temporal, tal exoneración será estimada definitiva siempre que, por razón del retraso en el cumplimiento, la ejecución de éste resulta transformada tan radicalmente que pasaría a ser el cumplimiento de otra obligación enteramente distinta de la contemplada por el contrato.

La exoneración contemplada por este artículo en favor de una de

las partes no excluirá la resolución *ipso facto* del contrato y no privará a la otra parte de su derecho, en conformidad con esta ley, de declarar resuelto el contrato, o bien de reclamar una reducción del precio, cuando tales sanciones están previstas por esta ley, a no ser que el obstáculo que justifica la exoneración fuera causado por acción u omisión de dicha parte o de alguna persona por la cual ella es responsable.

Cuando hay una cláusula de garantía expresa o implícita, todo obstáculo anterior a la conclusión del contrato no es una causa de exoneración."

En el Derecho inglés, cuando la base de un contrato sucumbe en virtud de una imposibilidad de cumplimiento sobrevenida, se dice que el contrato está frustrado. Un contrato se frustra por acontecimientos sobrevenidos "no debidos a una falta de cualquier parte", que "hacen indefinidamente imposible el cumplimiento de un contrato, y no se queda obligado en todo caso, incluso aunque las partes hayan tomado medidas para el supuesto de una interrupción limitada." (Por Simón L. Ch., en el *Fibrosa Case* [1943] A. C. 32.)

Bienes muebles específicos.

En el Derecho inglés, la doctrina de la frustración no ha sido aplicada para permitir a una de las partes que escape a su responsabilidad, en el caso de bienes muebles específicos y determinados, una vez que el riesgo ha pasado al comprador.

Cuando, sin embargo, perecen bienes muebles específicos sin falta de las partes, *antes que el riesgo haya pasado al comprador*, la sección 7 de la S. G. A. prevé:

"Cuando hay un convenio de vender bienes muebles específicos, y posteriormente los bienes muebles, sin falta por parte del vendedor o del comprador, perecen antes que el riesgo pase al comprador, se resuelve el convenio."

Cuando, sin embargo, un contrato para la venta de bienes muebles específicos es frustrado por alguna otra razón que el hecho de que los bienes muebles han perecido, entonces se aplicará la *Law Reform (Frustrated Contracts) Act* de 1943, cuando el contrato esté regido por el Derecho inglés.

Esta Ley prevé:

(1) Cuando un contrato regido por el Derecho inglés ha pasado a ser de cumplimiento imposible o ha sido frustrado de otro modo, y además, por esta razón, las partes han sido liberadas del posterior cumplimiento del contrato, las cláusulas siguientes de esta sección, sujetas a las cláusulas de la sección segunda de esta Ley, tendrán efecto además en relación con ello.

(2) Todas las cantidades pagadas o pagaderas a cualquiera de las partes, en virtud del contrato, antes del momento en el que las partes fueron así exoneradas (mencionado en esta Ley como "momento de la exoneración"), serán, en el caso de cantidades así pagadas,

recuperables de la parte primeramente mencionada, como dinero recibido por ella para utilidad de la parte por la cual las cantidades fueron pagadas, y en el caso de cantidades así pagaderas, cesan éstas de ser pagaderas.

Mas si la parte a la cual las cantidades fueron pagadas o eran pagaderas hizo gastos antes del momento de la exoneración, sea en el cumplimiento del contrato, sea a propósito de dicho cumplimiento, el tribunal puede, si considera justo obrar de esta manera teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso, permitir a dicha parte conservar, o según el caso, recuperar todo o parte de las cantidades pagadas de esta manera, o pagaderas, no siendo el importe superior a los gastos así hechos.

(3) Cuando cualquier parte en un contrato ha obtenido, antes del momento de la exoneración, a consecuencia de cualquier cosa hecha por la otra parte para cumplimiento del contrato, o a propósito de dicho cumplimiento, un provecho valorable (distinto de un pago de dinero, al cual se aplica la última subsección precedente), tal cantidad podrá recuperarse —si se recupera alguna— de la parte primeramente mencionada, por la otra parte referida, no excediendo del valor del referido provecho para la parte que lo obtiene, tal como el tribunal lo estime justo, teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso, y en particular:

(a) el importe de todos los gastos hechos antes del momento de la exoneración por la parte beneficiada para el cumplimiento del contrato, o a propósito de éste, incluyendo todas las cantidades pagadas o pagaderas por ella a cualquier otra parte en virtud del contrato, y conservadas o recobrables por esa parte según la última subsección precedente, o

(b) el efecto, en relación con dicho provecho, de las circunstancias que den lugar a la frustración del contrato.

(4) Al apreciar, para los fines de las disposiciones precedentes de esta sección, el importe de cualesquiera gastos contraídos por cualquier parte contratante, el tribunal puede, sin perjuicio del conjunto de dichas disposiciones, incluir una cantidad tal que resulta ser razonable considerando los gastos permanentes y cualquier trabajo o servicios ejecutados personalmente por dicha parte.

(5) Al considerar si una cantidad cualquiera debería ser recobrada o retenida, según las cláusulas precedentes de esta sección, por cualquier parte contratante, el tribunal no tomará en cuenta cualesquiera cantidades que, por razón de las circunstancias que han dado lugar a la frustración del contrato, han llegado a deber ser pagadas a dicha parte según un contrato de seguro, a no ser que existiera una obligación de asegurar, impuesta por un término expreso del contrato frustrado, o por (o con arreglo a) otra regla.

(6) Cuando cualquier persona ha asumido obligaciones con arreglo al contrato por razón [*in consideration*] de la concesión de una ventaja por cualquier otra parte contratante a cualquier otra persona, sea ésta una parte contratante o no, el tribunal puede, si todas

todas las circunstancias del caso él considera justo actuar así; tratar, para los fines de la subsección (3) de esta sección, a cualquier ventaja conferida de esta manera como una ventaja obtenida por la persona que ha asumido las obligaciones de la manera antedicha.”

Bienes muebles genéricos.

En el caso de una venta de bienes muebles genéricos —*id est*, no de bienes muebles específicos—, como, por ejemplo, si se trata de una venta de diez toneladas de cebada, y no de diez toneladas de unas existencias determinadas, la destrucción de los bienes muebles no especificados no es frustración, puesto que una cosa del mismo género puede ser comprada en otra parte. *Genus perire non censetur*. Cuando, sin embargo, las existencias determinadas de las cuales los bienes muebles habían de ser entregados han perecido, existirá frustración, y la Ley de 1943 será aplicada. En la medida en la que se trata de contratos regidos por el Derecho inglés, la *Law Reform (Frustrated Contracts) Act* de 1943 permite a la persona que sufre una pérdida por efecto de la frustración obtener el reembolso de dicha pérdida, aparte de las cantidades que le fueron pagadas a cuenta. Esto fué siempre posible en Escocia. (Gload & Henderson, 1-98.)

La Ley de 1943, sin embargo, no permitirá a un vendedor obtener el reembolso de los daños y perjuicios cuando él ha soportado una pérdida como consecuencia de gastos en relación con un contrato que queda frustrado antes que la propiedad haya pasado al comprador; *exempli gratia*, por la súbita imposición de un embargo sobre las importaciones por el Estado del comprador, cuando el vendedor ha concedido crédito al comprador por los bienes muebles que él está haciendo según encargo del comprador. Si, por ejemplo, la obligación de pagar por los bienes muebles solamente se produce a la presentación de conocimientos y de documentos de expedición (S. G. A., sección 28), entonces, si se impone súbitamente por un país importador un embargo que hace imposible el canje de los bienes muebles por los documentos, el vendedor que tenga que vender con una pérdida considerable los bienes muebles que permanecen en sus manos no podrá, según el Derecho inglés, obtener el reembolso de nada del comprador cuyo encargo especial para un mercado extranjero haya causado el gasto especial.

A este respecto el Derecho inglés puede muy bien ser menos satisfactorio que la Ley Uniforme, la cual establece en el artículo 89:

“La resolución del contrato libera a ambas partes de las obligaciones que derivan del contrato, con reserva de todos los daños y perjuicios que sean debidos.

Si una parte ha cumplido el contrato total o parcialmente, dicha parte puede reclamar la restitución de lo que ella ha suministrado.

Si ha habido cumplimiento por ambas partes, cada una puede

rehusar la restitución a la que está obligada hasta que la otra haya ejecutado la suya.”

Con las palabras del comentario oficial a la L. U.:

“Puede preguntarse finalmente qué sucede cuando se produce una causa de exoneración que aprovecha a una de las partes cuando la otra había cumplido sus propias obligaciones en todo o en parte: el contrato llega entonces a resolverse o el precio es reducido; pero la parte que ha cumplido su parte del contrato puede reclamar la restitución de lo que ella ha suministrado y que queda en adelante sin contrapartida [*consideration*] (artículos 85 (3) y 89 (2), combinados). Así, si el comprador había pagado el precio antes de la entrega y ésta se hace imposible en circunstancias que exoneren al vendedor, el comprador tendrá el derecho de reclamar la restitución del precio” (13).

O además:

“... La resolución del contrato no implica ni excluye el derecho a daños y perjuicios. Si una parte ha cumplido el contrato total o parcialmente, dicha parte puede reclamar la restitución de lo que ella ha suministrado” (14).

10. Otras materias.

(a) *Deber de disminuir la pérdida.*

La regla trazada en el artículo 101 de la L. U. es sustancialmente la de *Houndsditch Warehouse Co. Ltd. v. Walte Ltd.* [1944] K. B. 579.

(b) *Conservación de bienes muebles.*

Los artículos 103, 104 y 105 de la L. U. son más detallados que las secciones 33 ó 48 (3) de la S. G. A.

(c) *Contratos de entrega en partidas sucesivas* [*Instalment Contracts*].

El artículo 86 es muy similar a la sección 31 de la S. G. A.

(d) *El período de prescripción.*

Este, según el artículo 58 de la L. U., es más restringido en relación con los tipos ingleses: dicho artículo concede solamente un año.

(e) *Detención “in transitu” y derecho de retención.*

Estas materias son tratadas en los artículos 80-84 de la L. U. No requieren comentario desde el punto de vista de la *Common Law*, excepto tal vez para advertir que el artículo 83 es como sigue:

“Si en el caso previsto en el artículo precedente el vendedor se ha comprometido a expedir los bienes muebles al comprador y los ha expedido ya, él puede, cuando conozca la modificación sobrevinida en la situación del comprador (15), oponerse a que la cosa sea dada

(13) *Rapport de la Commission*, p. 40.

(14) *Ibid.*, p. 70.

(15) Tal vez la L. U. podría decir de modo más claro que el derecho de detención solamente es ejercitable cuando el comprador es insolvente.

al comprador, aunque el comprador tenga ya el conocimiento o cualquier otro título que le permita obtener la dación de la cosa.”

(f) *Transgresión prevista [anticipatory] del contrato.*

Se trata de modo completo en los artículos 87 y 100 de la L. U. y no requiere un comentario especial desde el punto de vista del Derecho inglés, que probablemente los inspiró.

(g) *La medida de los daños* cuando no hay precio corriente es tratada en el artículo 99 de la L. U., redactado como sigue:

“Si no hay precio corriente para la cosa, los daños y perjuicios consistirán en la pérdida efectivamente sufrida y en la pérdida de beneficio de la parte que declaró la resolución del contrato, siempre que no excedan el perjuicio así calculado que resulte de acontecimientos que la parte responsable por daños y perjuicios conocía o debía haber conocido en el momento de la conclusión del contrato.”

La semejanza de la regla de *Hadley v. Baxendale* (1854) 9 Exch. 341, en 354, con el artículo 94, será advertida por los juristas ingleses.

IV

Resultan ciertas posibles ventajas de adoptar la L. U. que no son inmediatamente evidentes para un jurista de la *Common Law*.

1. La adopción de la L. U. (art. 11) llegaría a liberar de la distinción entre ventas civiles y mercantiles, que es desconocida para la *Common Law*, en la cual existen un solo sistema jurídico y una sola clase de tribunales para todas las ventas.

2. El artículo 19 llega a liberar a las ventas de formalidades innecesarias, como en nuestros días el Derecho inglés hace que la sección 4 de la S. G. A., requiriendo un documento en ciertos casos, no rija: esta cláusula puede muy bien impedir pleitos [*chicane*] cuando un contrato ha sido celebrado en un país que todavía impone formalidades especiales para las ventas.

3. En virtud del último párrafo del artículo 72 de la L. U., el uso que en algunos países otorga la posibilidad de dirigirse a un juez para prorrogar el plazo de cumplimiento de un contrato queda convenientemente abolido; aunque precisamente, como se ha indicado, la L. U. es en todo caso menos rigurosa que la S. G. A. en la materia del plazo.

4. La nacionalidad es irrelevante en virtud del artículo 5, y tanto el comprador como el vendedor son tratados sobre las mismas bases.

5. Con un texto básico como el delineado definitivamente en francés y en cualesquiera de las traducciones autorizadas que aparezcan, un gran número de las dificultades de lenguaje desaparecería, o por lo menos disminuiría cuando personas de idiomas diferentes negocian juntas.

6. La L. U. proveería de un “Derecho neutral” que podría regir contratos celebrados entre dos entidades mercantiles de nacionalida-

des diferentes (incluyendo entre ellas las entidades mercantiles estatales); actualmente, a falta de alguna razón que mueva a ello, tal como la convivencia o la presión económica, las partes contratantes pueden cumplir el contrato sin haber determinado el Derecho apropiado [*pro-per law*] que le sea aplicable.

V

CONCLUSIÓN

La formación de un Mercado Común Europeo daría un impulso a la adopción de la L. U. en su forma presente o en alguna forma modificada. La adopten o no los países de la *Common Law*, sus tribunales deberán indudablemente tener en cuenta la L. U. cuando de hecho haya sido adoptada como Derecho propio de un contrato. El estudio de la L. U., por consiguiente, llegará un día a ser necesario para todos los interesados en el comercio internacional. Hay un indudable "inmovilismo" entre los juristas de la *Common Law*, que están muy satisfechos —tal vez demasiado satisfechos— con su propio Derecho basado en la S. G. A.. Pero hay indicios en los Estados Unidos de que algunos Estados están examinando de nuevo su Derecho de la venta: Pennsylvania ya lo ha hecho así, otros pueden seguir. Un cambio está en el aire, y es seguro que cuando la L. U. haya sido definitivamente redactada y adoptada en el Derecho de algún Estado, los juristas teóricos en Inglaterra y en otros países de la *Common Law* desearán tener en cuenta y posiblemente enseñar la ley. A su tiempo la adopción de la ley en el extranjero determinaría en cierta medida el desarrollo de la jurisprudencia [*case law*], y cabe esperar que tales decisiones judiciales sean coleccionadas por alguna entidad calificada, como el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado, y que sean publicadas periódicamente para instrucción de los juristas, de los hombres de negocios y de los Tribunales. Si esto se hace así, los méritos y deméritos de la Ley Uniforme llegarían a hacerse visibles. Si se entiende que dichos méritos pesan más que los deméritos, se producirá indudablemente cierta presión en Inglaterra para que una legislación apropiada sea propuesta por el Gobierno del día, o posiblemente un proyecto de ley [*bill*] apropiado puede ser propuesto por algún simple diputado que tenga éxito en el *ballot* semanal para conseguir el derecho a presentar leyes en la Cámara de los Comunes. Es cierto, sin embargo, que el mundo de los negocios no presionará en favor de la nueva legislación hasta que haya sido convencido de que un cambio con respecto al bien establecido y razonablemente moderno sistema de la *Sale of Goods Act* de 1893 ofrecería sólidas ventajas de claridad, conveniencia y honradez en el comercio internacional. Lo que un negociante desea es poder estar seguro de una entrega rápida y del rápido pago por dicha entrega. En la medida en que la L. U. haga menos fácil cualquiera de estas cosas, no será

bien recibida en Inglaterra, donde es costumbre que cuando un vendedor no hace la entrega de acuerdo con el contrato el adquirente compre inmediatamente en otro lugar. Puede bien ocurrir que las presentes concesiones a la práctica inglesa en esta materia, contenidas en la L. U., no lleguen bastante lejos. Es posible, sin embargo, que en complicados contratos para vender bienes muebles manufacturados la L. U. tenga más éxito y que el *Nachfrist* no sea objetado. Todo esto queda para ser visto. En todo caso, la experiencia de aquellas comarcas que adopten la L. U. será seguida con máximo interés por los juristas ingleses. La actitud de entidades tales como la *International Chamber of Commerce*, la de la *British Association of Chambers of Commerce* y la de la *Federation of British Industries* será vital en la formación de la opinión de los círculos de negocios, y en Inglaterra esta opinión es más importante que la de los juristas y políticos en materia de negocios; el Derecho mercantil de Inglaterra tiende a seguir la práctica mercantil, no a anticiparse a ella, pero nuevas circunstancias y nuevos mercados pueden muy bien exigir un nuevo sistema de Derecho que rijas las ventas internacionales de bienes muebles.

