

# **CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

***VIABILIDAD DE LOS ACUERDOS DE COMPENSACIÓN***

***UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA***

***Dr. Hernando Parra Nieto***

# COMPENSACIÓN

---

1. Antecedentes históricos.
2. Diferentes acepciones.
3. De créditos contractuales, no regulada por la Convención.
4. De créditos contractuales, no excluida por la Convención.
5. Como medio satisfactorio para el acreedor y liberatorio para el deudor.
6. Jurisprudencia Internacional
7. Conclusiones.

# I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1. La compensación en el Derecho Romano: Era una acción de buena fe, a la cual Justiniano adicionó las características de ser una acción personalísima, a petición de parte, y bajo obligaciones liquidas, homogéneas y fungibles (dinero).

El Código Napoleónico de 1.804 recogió este antecedente.

# ANTECEDENTES HISTÓRICOS (CONTINUACIÓN)

1. La compensación es el medio más expedito de extinción de obligaciones en el mercado financiero internacional.
2. Las "Clearing house" canje automático de instrumentos de pago como cheques y tarjetas de crédito.

## II. DIFERENTES ACEPCIONES. PRINCIPIOS GENERALES

---

1. La compensación integral: Es la indemnización compensatoria, sustitutiva o subrogado pecuniario ante el incumplimiento contractual (Artículos 45, 46, 61, 62 y 64 de la Convención).
2. La compensación de deudas recíprocas reconocida como compensación de reclamaciones. Esta es la propia compensación obligacional.

# III. DE CRÉDITOS CONTRACTUALES, NO REGULADA POR LA CONVENCIÓN.

---

1. Artículo 7 de la Convención, los aspectos no regulados por ella se dirimen de conformidad con los principios generales de la Convención.
2. La doctrina internacional considera la compensación de deudas como un principio que puede ser reconocido por el artículo 84 (2), cuando regula el caso del comprador que ha obtenido ventaja de las mercancías restituidas y reclama devolución de precio.
3. En todo caso, a la compensación se llega por incumplimiento contractual esencial (Artículo 25 de la Convención).

# DE CRÉDITOS CONTRACTUALES, NO REGULADA POR LA CONVENCIÓN (CONTINUACIÓN)

1. La rebaja de precio ante daños o perjuicios o por calidad de las mercaderías menores a las convenidas, puede obrar como compensación (Artículos 44 y 50 de la Convención).
2. La restitución simultánea de lo pagado o suministrado ante la resolución del contrato por incumplimiento y a favor de la parte cumplida, puede aplicarse a manera de compensación (Artículo 81 de la Convención).

# IV. LA COMPENSACIÓN RECONOCIDA EN LA CONVENCIÓN SOBRE PRESCRIPCIÓN

Artículo 25. Numeral 2:

*“No obstante la expiración del plazo de prescripción, una de las partes podrá invocar su derecho y oponerlo a la otra parte como excepción o compensación, a condición de que en este último caso:*

*Los dos créditos tengan su origen en el mismo contrato o en varios contratos concertados en el curso de la misma transacción, o*

*Los derechos hubieran podido ser compensados en cualquier momento antes de la expiración del plazo de prescripción”.*

# V. NATURALEZA JURÍDICA DE LA COMPENSACIÓN

---

## 1. Compensación considerada como procedimental:

- Statutory or independent set-off: (English Law)
- Compensation judiciaire (French law)
- Compensazione giudiziale (Italian Law).

## 2. Compensación considerada como sustantiva: (considered to be substantive)

- Compensación ordinaria (Ley Francesa)
- Compensación (Ley Alemana)

## VI. DE CRÉDITOS CONTRACTUALES, NO EXCLUIDA DE LA CONVENCIÓN.

1. Así como no se define el alcance de los intereses pagaderos en caso de no pago del precio (Artículo 78 de la Convención), la compensación es un mecanismo de operatividad comercial, no excluido de la Convención.
2. La Convención como medio de defensa en reconvencción aplicable de manera general.
3. La aplicación de la compensación exige en este caso por ser procesal, la aplicación del derecho interno.

## VII. COMO MEDIO SATISFACTORIO PARA EL ACREEDOR Y LIBERATORIO PARA EL DEUDOR.

1. Es el mecanismo por excelencia de extinción de obligaciones entre acreedores y deudores recíprocos.
2. La compensación se encuentra reconocida en los Principios de Unidroit bajo la condición de reciprocidad de los obligados, homogeneidad de las prestaciones, liquidez y exigibilidad de las obligaciones (Capítulo 8 de los Principios de Unidroit).

## VIII. JURISPRUDENCIA

---

*El caso CLOUT núm. 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995]*

A favor de la compensación en la Convención: *la acción de reconversión se basa en la Convención; la compensación es autorizada por la Convención*

# JURISPRUDENCIA

*El caso CLOUT núm. 630 [Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zúrich, Suiza, julio de 1999*

Niega la procedencia de la compensación dentro de la Convención: *parece sugerirse que, dado que la Convención no concede al comprador agraviado la posibilidad de una compensación, este no tiene derecho a compensar los daños y perjuicios que haya padecido deduciéndolos de su obligación de pagar el precio de las mercaderías entregadas).*

# JURISPRUDENCIA

---

*Caso CLOUT núm. 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] y el Caso CLOUT núm. 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993]*

Acepta la compensación pero regulada por el Derecho Interno: el derecho aplicable, y no la Convención, determina si es admisible la compensación y el derecho interno aplicable determina si es posible la compensación

# IX. CONCLUSIONES:

---

1. La compensación no está regulada en la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, pero tampoco está de la misma.
2. El artículo 7 de la Convención permite la aplicación de los Principios Generales, y la compensación de crédito recíprocos, es parte de ellos como mecanismo expedito de solución de obligaciones.
3. Los Principios de Unidroit también permiten la compensación, así como la Convención sobre Prescripción.
4. Las estipulaciones particulares de los contratos deben ser proclives a la compensación.

---

**POR SU ATENCIÓN,  
GRACIAS.**