

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA

UNAN-LEON.

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES



Monografía para optar al título de licenciado en Derecho

**RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS**

AUTORES:

— Rodrigo José Mairena Fuentes

— Aura Elena Martínez Urbina

TUTOR:

— Dr. Denis Iván Rojas Lanuza

León, Abril de 2015.

“A LA LIBERTAD POR LA UNIVERSIDAD”

**RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS**

DEDICATORIA

Primordialmente a Dios; el Creador de todas las cosas y quien nos ha dado la sabiduría, paciencia y el apoyo que hemos necesitado en los momentos más difíciles de nuestras vidas, dándonos fuerzas y mostrándonos el camino para seguir adelante.

A nuestras familias, hermanos que han estado presentes con nosotros principalmente en los momentos difíciles, a nuestros padres por compartir sus conocimientos y que a lo largo de nuestras vidas, nos han llenado no sólo de amor, sino de consejos sabios que valoramos y tomamos en cuenta todos los días de nuestras vidas.

Su motivación, su ejemplo y su perseverancia han sido piedra angular en nuestro camino, es por ello que les agradecemos y dedicamos esta monografía a cada uno de los que directa o indirectamente ayudaron a la elaboración y conclusión de esta monografía.

AGRADECIMIENTOS

La elaboración de este documento fue un proceso de aprendizaje y considerado por nosotros como una autoevaluación, el cual necesitó de mucho esfuerzo para llegar a su conclusión.

Por ende, agradecemos profundamente a nuestro tutor Denis Iván Rojas Lanuza, que más allá de ser eso, fue mi amigo que ilustró de manera paciente su conocimiento guiándonos con su valiosa colaboración para poder concluir este trabajo.

También agradecemos a cada profesor que formó parte de nuestro crecimiento como estudiante, futuro profesional y sobre todo como persona, quienes cada día mostraron valores y conocimientos que siempre llevaremos con nosotros. No solo mostraron su lado profesional sino también su lado humano, de compañerismo y amistad a cada uno de ellos les agradezco.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: ASPECTOS GENERALES	
1.1 Antecedentes históricos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.	6
1.2 Definición de la compraventa internacional en la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.	9
1.3 Características del contrato de compraventa internacional de mercaderías.	12
1.4 Ámbito de aplicación.	16
CAPÍTULO 2: FORMACIÓN DEL CONTRATO	
2.1 Oferta.	23
2.2 Aceptación.	30
2.3 Perfeccionamiento del Contrato.	36

CAPÍTULO 3: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1 Obligaciones del vendedor.	40
3.2 Derechos acciones en caso de incumplimiento de las obligaciones por parte del vendedor.	45
3.3 Obligaciones del comprador.	53
3.4 Derechos y acciones por incumplimiento del contrato por el comprador.	54
CONCLUSIONES	57
FUENTES DEL CONOCIMIENTO	59

INTRODUCCIÓN

Las últimas décadas han conocido a nivel mundial importantes modificaciones en el volumen y en las características del comercio internacional. Hoy se observa un profundo incremento en el flujo comercial entre los distintos Estados, algo apoyado en gran medida por el enorme desarrollo tecnológico y el perfeccionamiento de los medios de transporte y comunicación acaecidos en los últimos años. En la actualidad puede hablarse de una nueva realidad del comercio internacional que presenta una incidencia directa en el régimen jurídico de la contratación mercantil con elementos de extranjería.

Como consecuencia de ello, se ha producido en el ámbito del derecho privado y especialmente en el derecho comercial un proceso de unificación jurídica. Para facilitar este proceso, así como para solucionar los problemas jurídicos que surgen del mismo se hace necesaria la existencia de un derecho mercantil internacional, un nuevo derecho común aplicable a todos los pueblos.

Para la construcción de ese derecho se han dado varios pasos importantes: el Instituto de Roma para la unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Se señala además la creación de Cortes Internacionales de Arbitraje, como la de la Cámara de comercio internacional de París y la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, y la aprobación de tratados internacionales que definen reglas sustantivas sobre las operaciones de comercio internacional, dentro de los cuales sobresale la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de 1980.

El inicio del proceso de codificación internacional en materia de contrato de compraventa internacional se remonta a mediados del siglo XIX. El objetivo fundamental de este proceso era obtener una reglamentación uniforme de la compraventa internacional, que permitiera superar las lagunas y contradicciones presentes en las distintas respuestas nacionales y lograr un mayor nivel de seguridad para los participantes en el comercio internacional; evitando las disfuncionalidades derivadas de ordenamientos jurídicos dispares. Es en el marco del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado que se presentan las primeras ideas sobre el tema, dentro de las cuales se destaca un proyecto preliminar de Derecho Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, elaborado por un conjunto de expertos de diferentes nacionalidades, y un conjunto de reglas sobre la formación de los contratos elaboradas por UNIDROIT.

Pronto se demostró que los dos intentos del '64, no gozaban del favor esperado, por cuanto reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa continental occidental, región que había participado más activamente en su elaboración. Es por ello, que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), una vez organizada, plantea la posibilidad de elaborar un nuevo texto que asegurase una mayor acogida. Estos trabajos condujeron a la aprobación del denominado Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías que entrara en vigor en 1988. La Convención de Viena constituye el primer intento de unificación del régimen jurídico del contrato de compraventa internacional de mercancías con un nivel suficiente de aceptación entre los diversos Estados, y de aplicación por las partes, los tribunales y los árbitros; asegurando de esta suerte, la existencia de

una normativa unificada en la materia y, directamente, un alto porcentaje de seguridad a las partes participantes en la contratación internacional.

A pesar de que la Convención de Viena incorpora un sistema completo que cubre la formación y el desarrollo del contrato de compraventa internacional, adolece en su aplicación de cierta naturaleza supletoria, al hacerse depender de la voluntad de las partes y de la presencia de usos de comercio internacional aplicables en un concreto sector temático. La absoluta supremacía de las voluntades de las partes se pone de manifiesto en la convención. Ellas son, en última instancia las que deciden concluir el contrato y las que determinan la ley aplicable al mismo.

La Convención de Viena es la regla jurídica que gobierna actualmente las 2/3 del conjunto del comercio internacional de mercancías y parte del derecho interno de 80 Estados.

Las razones del considerable éxito de la Convención de Viena son múltiples. Con relación a sus predecesoras, se presenta como un texto con mejoras evidentes y sustanciales a la que no alcanzan las acérrimas críticas que sufrieron los textos de La Haya de 1964. La Convención es un instrumento jurídico que ha sabido conciliar la diversidad de puntos de vista en juego; ha logrado un punto de encuentro entre los diferentes intereses económicos que enfrentan a los operadores comerciales, esto es, a los compradores y vendedores; ha puesto, igualmente, de acuerdo a países con estructuras políticas a primera vista irreconciliables; por último, ha podido conjugar, no sin pocas dificultades, las barreras jurídicas presentes en toda elaboración de textos para los que se pretende una aplicación universal.

Debido a que nuestro país, Nicaragua, no ha adoptado la Convención de Viena en su sistema jurídico; son escasos los estudios e investigaciones que han abordado el tema, por ello esta tesis propone profundizar en los puntos más importantes de la Convención de Viena, dando respuestas a las interrogantes comúnmente planteadas tales como: ¿Cuál es el ámbito de aplicación de la Convención de Viena?, ¿Cómo está formado un contrato de compraventa internacional de mercaderías? y ¿Cuáles con los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador? Considerando que, como profesionales del derecho que somos, debemos de conocer los diversos sistemas jurídicos que regulan nuestro universo contractual. Además este trabajo monográfico pretende ser una fuente actualizada que aporte información básica sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías con el fin de facilitar el estudio del mismo.

Por tanto el presente trabajo monográfico se circunscribe al estudio del **Régimen Jurídico de la Compraventa Internacional de Mercaderías**, a la luz de la Convención de Viena de 1980, como principal instrumento de regulación de los contratos de compraventas internacionales de mercaderías.

El objetivo principal de esta tesis consiste en analizar y estudiar la Convención de Viena de 1980 con el fin de obtener un análisis completo sobre la estructura del contrato de compraventa internacional de mercaderías dentro del texto vienés. Y como objetivos específicos se desglosan el Conocer el ámbito de aplicación de la Convención de Viena, definir los elementos esenciales que dan forma y perfeccionan el contrato de compraventa internacional de mercaderías dentro de la Convención de Viena de 1980 e identificar las

obligaciones que vinculan a las partes así como también las acciones en caso de incumplimientos por parte de las mismas.

El método utilizado en esta investigación monográfica es el de análisis síntesis y fue empleado analizando, desintegrando y descomponiendo la Convención de Viena en partes para estudiarla en forma intensiva, así como también cada uno de los elementos que la componen para un mejor estudio del tema.

Las principales fuentes utilizadas en esta tesis son: Como primarias: la Convención de Viena de 1980, ya que este es el texto por excelencia que contiene la regulación de los contratos internacionales de mercaderías. También está sustentada en fuentes secundarias como son las obras publicadas por juristas y expertos en la materia de distintas regiones y los Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales.

Por cuestiones de organización, esta monografía está dividida en tres capítulos: En el primer capítulo se abordará sobre los antecedentes históricos de la Convención de Viena, así mismo de la definición de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, de sus características y del ámbito de aplicación de la convención. El segundo capítulo hace referencia a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, de la oferta y aceptación, sus requisitos y efectos. Y por último el tercer capítulo nos detallará las obligaciones y derechos que tiene las partes, comprador y vendedor.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1 Antecedentes históricos de la convención de Las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

El inicio del proceso de codificación internacional en materia de contrato de compraventa internacional se remonta a mediados del siglo XIX. El objetivo fundamental de este proceso era obtener una reglamentación uniforme de la compraventa internacional, que permitiera superar las lagunas y contradicciones presentes en las distintas respuestas nacionales y lograr un mayor nivel de seguridad para los participantes en el comercio internacional; evitando las disfuncionalidades derivadas de ordenamientos jurídicos dispares.

En el año de 1926 se vio la necesidad de crear un Instituto que promoviera la armonización y unificación del derecho privado a nivel internacional, en la medida que se tornaba fundamental para el desarrollo del mismo; con tal fin se creó UNIDROIT (Instituto Para la Unificación de Derecho Privado).

Al interior de éste, entre los años de 1930 a 1934 surgió la iniciativa de uniformar la Compraventa Internacional de Mercaderías, infortunadamente el proyecto se vio truncado por la situación bélica que azotó al mundo (Segunda Guerra Mundial). Sin embargo en 1951 se realizó La Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional donde a petición de la UNIDROIT se retomó el estudio del tema¹.

¹OVIEDO ALBÁN, Jorge. Campo de aplicación y criterios de interpretación de la Convención de Viena para la compraventa internacional de mercaderías En: Revista Universitas N.101. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas. junio de 2001, p. 163

En el año de 1956 se creó una comisión europea cuya finalidad era la elaboración de dos convenciones para lograr la unificación tanto de la formación del contrato como de la compraventa de bienes muebles, los cuales fueron estudiados en la Conferencia de La Haya sobre derecho internacional privado del 1 al 25 de abril de 1964, donde se dieron cita representantes de 28 países, quienes lograron, como antecedentes más importantes de la Convención, la aprobación de las siguientes leyes:

LUVI: Ley uniforme sobre la venta internacional de Bienes Muebles Corporales.

LUF: Ley uniforme sobre la formación de contratos de venta internacional de mercaderías.

Estas convenciones, firmadas el 1° de julio de 1964, entraron en vigencia el mismo año: la primera, el 18 de agosto de 1972, al adherirse a ella Bélgica, Gambia, Holanda, Israel, Italia, El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania y San Marino; la segunda, el 23 de agosto de 1972, cuando la ratificaron los mismos países, con excepción de Israel.

Desafortunadamente estas leyes adolecían de una debilidad propia no solo por el escaso número de países que la ratificaron, sino también por razones de tipo ideológico por cuanto:

La escasez de estados representados en la conferencia, la homogeneidad dominante de los países occidentales, de economía de mercado,

desarrollados e industrializados; la oposición de los países de economía colectivista y la irrupción en la esfera internacional de los países del “tercer mundo”, el amplio reconocimiento a la autonomía de la voluntad establecido en la reserva quinta por virtud de la cual cada Estado, en el momento de su ratificación o adhesión, podía declararse que no aplicaría la ley uniforme, más que en los casos que las partes hubieran elegido como aplicable, convertía a la ley uniforme en un texto de aplicación convencional desnaturalizando su propio carácter².

Ante este fracaso, en el año de 1966 se creó la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL)³ tratando de responder a la exigencia mundial de promover sin espera la unificación progresiva del derecho mercantil. Al seno de esta Comisión, un grupo actuando bajo la presidencia de JORGE BARRERA GRAF, revisó las causas del fracaso de las leyes uniformes existentes, y con base en esto elaboró un nuevo proyecto⁴.

En 1978 gracias a los esfuerzos académicos de ésta Comisión, se logró un proyecto único que incorporaba textos sobre la formación del contrato y la compraventa internacional de mercaderías, proyecto que fue adoptado por la UNCITRAL el 16 de junio de 1978 y aprobado unánimemente por los representantes de 62 países ante la conferencia diplomática que convocó Naciones Unidas en el Palacio Imperial de Hofburg, (Viena), dando origen a

²LEYVA SAAVEDRA, José. Ámbito de aplicación de la convención de Viena sobre la compra venta internacional de mercaderías En: Revista Universitas N. 103, junio 2002. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas. p. 301

³The United Nations Comisión on International TradeLaw- creada por las Naciones Unidas mediante resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General del 17 de diciembre de 1966.

⁴OVIDO ALBÁN, Jorge. Anotaciones sobre los antecedentes de la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. En: “Compraventa internacional de mercaderías” Colección Seminarios 15. Pontificia Universidad Javeriana. p. 170

la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías suscrita el 11 de abril de 1980, la cual entró en vigencia en 1988.

En resumen, la importancia fundamental de la Convención se centra:

- a) En tratar de unificar el comercio sin distinción de posición económica ni política entre sus miembros, y
- b) Agilizar el tráfico de mercancías, indispensable para lograr una apertura de mercados acompañada de la necesaria seguridad jurídica en sus transacciones.

1.2 Definición de la compraventa internacional en la convención de Las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías

La Convención en estricto sentido no contiene dentro de su normatividad, una definición del contrato de compraventa como tal. Siguiendo un poco las tesis doctrinarias, se puede establecer que uno de los puntos por los cuales se omitió esta consideración se debe a que en los Estados partes de la Convención no había diferencias en el concepto, tal y como se observa, a manera de ejemplo, al comparar la legislación chilena, colombiana y nicaragüense:

Artículo 1796 C.C Chileno:

“Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar algunos antecedentes y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.

Artículo 1849 C.C Colombiano:

“La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa se llama precio”.

Artículo 2530 C.C Nicaragüense:

“La compra y venta es un contrato por el cual una de las partes transfiere a otra el dominio de cosas determinadas por un precio cierto”.

Otra de las razones que se aducen para no dar un concepto definido del “contrato de compraventa” en la Convención de Viena, consiste en el respeto que tiene hacia las definiciones nacionales para no socavar ni entrar en choques jurídicos con la legislación interna. Sin embargo, por vía doctrinal se han estructurado diferentes definiciones, de las cuales rescatamos una de las más relevantes:

“...del contenido de la reglamentación convencional en especial los arts. 30 (Obligaciones del vendedor) y 53 (obligaciones del comprador), se infiere sin duda, que por compraventa se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa,

aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptado y la transmisión y apropiación de bienes⁵”.

Por otra parte, la Convención contiene una serie de características especiales que la diferencian de la compraventa que comúnmente conocemos, por cuanto las partes deben tener sus establecimientos en Estados diferentes para que el contrato se rija por las normas de la Convención (art. 1), adquiriendo así el carácter de internacionalidad, sin embargo, en el articulado no se encuentra una definición de “establecimiento”, razón por la cual podemos entender como tal:

“no sólo el lugar principal de negocios, sino también todas aquellas formas organizativas, incluyendo las sucursales, filiales y oficinas representativas, que suponen una permanencia estable en el país de que se trate⁶”.

La otra característica diferenciadora de este contrato se relaciona con su objeto. El objeto del contrato deben ser mercaderías, concepto que incluye todo objeto mueble corporal (como materias primas, materias semi-elaboradas, productos terminados, maquinaria). Están excluidos los títulos valores, los buques y aeronaves, la electricidad y todos los derechos (de propiedad industrial, software, etc.) (Art. 2 CV).

⁵HERBER UND CZERWENKA en DÍEZ PICASO, Luis. La compraventa internacional de mercaderías. España: Ed. Civitas, 1998. p. 47.

⁶FERRARI. La compraventa Internacional En: LEYVA SAAVEDRA, José. Ámbito de aplicación de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías En: Revista Universitas, Junio 2002, nº 103. p. 306.

Con lo antes expuesto podemos definir la Compraventa Internacional de Mercaderías así: Es el contrato celebrado entre dos partes, conocidas como vendedor y comprador con establecimientos ubicados en diferentes Estados, por virtud del cual, la primera se obliga a entregar unas mercaderías transmitiendo su dominio, y la segunda se obliga a pagar el precio.

1.3 Características del contrato de compraventa internacional de mercaderías

1.3 El contrato de compraventa como tal, posee características aplicables plenamente al contrato regulado por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, por cuanto tienen los mismos principios, estructura y fundamento; entre las cuales tenemos:

1.3.1 Consensual: Se fundamenta en el acuerdo de las partes sobre los elementos esenciales (precio y cosa) para que el contrato quede configurado sin necesidad de sujetarse a ninguna forma o solemnidad específica para su conformación. Esta característica se encuentra plasmada en el artículo 11 de la Convención:

“El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.

Si se leen en conjunto los artículos 4 y 6 de la Convención se puede llegar a la clara conclusión que las normas de la convención son de carácter dispositivo,

es decir, las partes pueden regular el contrato de compraventa internacional de mercadería en sus diversos aspectos.

No obstante el artículo 96 remite al derecho interno en lo relacionado a la existencia y validez del contrato, por lo que si dicho ordenamiento impone solemnidades, éstas serán de obligatorio cumplimiento para las partes, en la medida que la Convención no regula estos aspectos (artículo 4 CV).

1.3.2 Bilateral: Implica obligaciones recíprocas por cuanto las partes contratan para crear derechos y satisfacer sus intereses de manera contrapuesta. Es de ahí que el vendedor se obliga a entregar la cosa y el comprador a pagar por esa cosa una suma de dinero, o parte en especie y parte en dinero siempre que la especie no valga más que el dinero.

Con relación a esta cuestión es importante señalar los artículos 30 y 53 de la Convención en donde se establecen las principales obligaciones recíprocas de los contratantes:

Artículo 30: “El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”.

Artículo 53: “El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”.

1.3.3 Oneroso: Esta característica es esencial en el contrato de compraventa en tanto que ambas partes se benefician. En la compraventa ambas partes pretenden una utilidad obligándose recíprocamente. El comprador persigue la cosa como medio de beneficio contractual y paga un precio como contraprestación.

A la luz de los principios de UNIDROIT (Art. 6.2.1) se establece como regla general que el contrato de compraventa internacional de mercaderías mantendrá su obligatoriedad en el cumplimiento aun cuando resulte más oneroso para una de las partes, salvo los casos de “excesiva onerosidad” que desequilibran el contrato de manera grave, generando, como reza el artículo 6.2.2, un incremento en la prestación de una de las partes o una disminución en la prestación que la otra parte recibe. Sin embargo, en algunos casos la parte en desventaja podrá reclamar la renegociación del contrato; es de esta manera como se manifiesta esta importante característica en la Compraventa Internacional de Mercaderías.

1.3.4 Principal: Un contrato principal es aquel que subsiste por sí mismo sin necesidad de otro. El contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías es un contrato completamente principal, por cuanto subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención.

1.3.5 Típico: Por tipicidad contractual ha de entenderse el acto jurídico reglamentado por una ley de forma clara, expresa y particular.

“El contrato es típico por tener una regulación especial y unitaria y a su vez tener una individualización con unos efectos propios señalados por la norma jurídica⁷”.

1.3.6 Conmutativo: Un contrato es conmutativo cuando el monto de las prestaciones que se deben las partes es inmediatamente cierto y cada una de ellas puede apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que le causa el contrato.

El artículo 2446 del Código Civil de Nicaragua de fine esta característica así:

“El contrato es conmutativo, cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez”.

A su vez, el Contrato regulado por la Convención de Viena puede ser conmutativo, en tanto las partes tengan plenamente determinadas desde el perfeccionamiento y con anterioridad a su ejecución, las prestaciones a las cuales se obligan; de otro lado el contrato será aleatorio, cuando los resultados económicos que se derivan de éste no se puedan determinar con precisión en dicho momento.

1.3.7 Libre Discusión: Consiste en la posibilidad de examinar y llegar a puntos de acuerdo sobre el contenido, alcance y forma del contrato.

⁷ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Los contratos mercantiles. Tomo II, cuarta edición. Biblioteca Jurídica DIKE, 2002. pp. 30-31.

Por esencia, en el contrato de compraventa prima completamente la libre discusión con relación a todos y cada uno de los aspectos relevantes del mismo, lo cual es manifestación indirecta de la autonomía de la voluntad que reviste este contrato, pero no necesariamente debe cumplir esta característica, pues nada impide que sea de adhesión, es decir, que una de las partes imponga a la otra una cláusula del mismo.

1.3.8 Ejecución Instantánea: Esta característica del contrato de compraventa consiste en que éste se cumple en un solo acto, aunque las prestaciones estén sometidas a un tiempo periódico. Así, aun cuando es usual en el comercio entregar el precio o la cosa en plazos determinados, esto se hace por facilidad en su ejecución, mas no por existir una imposibilidad jurídica o natural de llevarlo a cabo instantáneamente como sí ocurre en los contratos de ejecución sucesiva, donde es la misma naturaleza de la prestación la que impide el cumplimiento instantáneo.

1.4Ámbito de Aplicación

Para definir el ámbito de aplicación bajo el cual han de surtir los efectos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, es necesario analizar el texto normativo en la Primera Parte del Capítulo 1, del que se sintetiza la concurrencia de elementos imprescindibles que orienten las actuaciones de las partes contratantes, a saber:

- a. Debe presentarse un contrato de compraventa.

- b. Ésta debe ser internacional.
- c. Ha de versar sobre mercaderías.
- d. Y principalmente, que su aplicación no haya sido materia de exclusión por las partes, con base en el principio cimentador de las relaciones contractuales en el derecho privado: la autonomía de la voluntad.

1.4.1 Aplicación Territorial: Son susceptibles a las instrucciones del Texto Vienés, tal y como ya se mencionó en el numeral 1.2, sólo los contratos de compraventa de mercaderías, en los cuales las partes tengan sus establecimientos en países diferentes que posean la calidad de contratantes, es decir, estados parte.

Esta interpretación es fiel al principio de internacionalidad del texto normativo en estudio.

Así pues, el artículo 1.1a) de la Convención contempla lo que se denomina “aplicación inmediata”, es decir, cuando concurren los elementos esbozados en el párrafo anterior se empleará la Convención de Viena sin más miramientos.

Por su parte, el artículo 1.1 b) CV, establece la “aplicación mediata” de la Convención: “Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante”.

Lo anterior significa que cuando solamente uno de los Estados contratantes se rige por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, si en virtud de las normas de

Derecho Internacional Privado se aplica el ordenamiento del mencionado país, ésta entrará a regir el contrato de compraventa.

Ahora bien, el numeral 2 del mismo artículo, prescribe que para poder hacer efectiva la aplicación de la Convención al negocio jurídico, las partes deben conocer la ubicación de sus establecimientos en Estados diferentes; conocimiento que debe darse con anterioridad a la celebración del contrato o al momento de ésta, ya sea porque resulte de los tratos preliminares, del convenio logrado o de la información aducida por una de las partes.

Finalmente, y en aplicación de la prelación del principio de internacionalidad, el numeral 3 del aludido artículo desecha toda importancia respecto de la nacionalidad de las partes y del carácter civil o comercial de estas o del contrato, por lo que solo exige que las mismas tengan establecimientos en el exterior, así contraten en idéntico sitio.

1.4.2 Temas Excluidos: Son temas excluidos:

a) La venta de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico. Éstas quedan excluidas para evitar conflictos con las respectivas legislaciones sobre derechos del consumidor, que en la enorme mayoría de los Estados son de orden público; sin embargo, lo anterior no se aplica, si el vendedor en cualquier momento antes o durante la celebración del contrato, no tuvo ni debió haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para tal fin (artículo 2 CV).

- c) La compraventa en subasta, las referidas a temas judiciales, de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; las relacionadas con buques, embarcaciones, aerodeslizadores, aeronaves y de electricidad.

La exclusión de este tipo de compras del ámbito de aplicación material del Convenio obedece a varios motivos. En primer lugar a que este tipo de transacciones tiene una importancia sustancial en el comercio internacional. En segundo lugar, a que los procesos de formación de estos contratos encierran unas características especiales, debiéndose recordar que el vendedor desconoce la identidad del comprador hasta el momento mismo.

En que la mercadería es adjudicada a la persona que presenta la mejor propuesta, lo que a su vez trae como consecuencia que se ignore cual es el Derecho aplicable al contrato hasta el momento en que se vence el plazo para presentar la mejor oferta. A ello hay que sumar que estas ventas están sujetas a normas especiales en los diversos Derechos Internos.

1.4.3 Contratos considerados compraventa: La Convención trata como compraventa el contrato de suministro de mercaderías, que deben ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

Por “parte sustancial”, se puede entender como la de mayor valor económico, mayor peso o mayor dificultad en su consecución. Frente a esto la doctrina considera:

El criterio acogido por el artículo no es preciso en absoluto y crea una cierta inseguridad. Conviene hacer notar que el precepto cuando se refiere a la parte substancial habla de los materiales que el que encarga las mercaderías se ha obligado en virtud del contrato a proporcionar.

Para llevar a cabo el cálculo hay que tener en cuenta el valor de las partes correspondientes a cada uno de los contratantes en el momento de la celebración del contrato. En fin, en ese punto referente a la aportación del comitente-comprador debe tenerse en cuenta solo los materiales que son necesarios para la fabricación o producción de las mercaderías. No cuentan los que sirvan para embalarlas, para su transporte u otros fines semejantes. Partiendo del criterio acogido en el artículo las reglas de la Convención serán aplicables al contrato en su totalidad o no serán de aplicación⁸.

Igualmente, la Convención excluye los contratos en donde la parte principal de las obligaciones de quien debe proporcionar las mercaderías, sea el suministro de mano de obra o prestar otros servicios.

Para determinar si un contrato de suministro de servicios inmateriales, se regula o no por la Convención la doctrina considera:

...concretamente se entiende que debe examinarse la relación de valor entre la parte de prestación que es propia de la compraventa, la entrega de las de la Convención es preciso que el valor del suministro de la mano de

⁸DIEZ PICASO, Luis y DE LEÓN, Ponce. La Compraventa Internacional de Mercaderías. Madrid: Ed.Civitas S.A., 1998. pp. 69-70.

obra o de la prestación de los servicios sea superior a la mitad del valor total de las prestaciones a realizar. Ahora bien, el citado criterio no siempre será mercaderías, y la de trabajo o servicios. Para que el contrato quede excluido decisivo de modo exclusivo. Así se estima que aun no siendo superior el valor de la prestación de servicios al de la entrega de las mercaderías, el interés particular de las partes en aquella prestación la convierte en la obligación que caracteriza al contrato. Ahora bien, el caso será excepcional, porque el valor de las prestaciones será calculado teniendo en cuenta también el interés del comprador⁹.

1.4.4 Responsabilidad extracontractual: Según el artículo 5 CV, la Convención tampoco regula la responsabilidad extracontractual del vendedor, pues textualmente dice:

“La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.”

Lo anterior quiere decir, que será la legislación de cada país la que atenderá cualquier daño que en un contrato de compraventa internacional de mercaderías se suscite, excepto cuando se trate de la obligación del vendedor frente a la conformidad de las mercaderías.

1.4.5 Posibilidad de excluir la aplicación de La Convención: Sin perjuicio del artículo 12 CV, las partes podrán:

⁹Ibíd., p. 70.

a) Excluir la aplicación de la normativa convencional, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos (Art. 6). El derecho de las partes a excluir total o parcialmente el Derecho uniforme se ha justificado como una aplicación particular del principio de la autonomía de la voluntad o facultad reconocida a las partes para designar el ordenamiento jurídico aplicable a un contrato internacional, principio que permite a los contratantes optar por una reglamentación adecuada a sus necesidades.

b) Respetar la reserva hecha por los Estados partes, de no aplicar los artículos 11 y 29 CV, respecto de la consensualidad del contrato, imponiendo solemnidades para su perfeccionamiento, frente a lo cual no podrá haber pacto en contrario de los contratantes.

La exclusión de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías un contrato de compraventa internacional deberá ser expresa y sin contravenir normas de derecho público prevista en su ordenamiento jurídico interno, porque de lo contrario, se dificultará conocer el régimen aplicable al convenio, generando inseguridad jurídica.

CAPÍTULO II: FORMACIÓN DEL CONTRATO

2.1 Oferta

2.1.1 Definición de propuesta y oferta: Del artículo 14 CV, lo primero que se puede evidenciar es que la oferta y la propuesta son términos que tienen diferentes connotaciones y por tanto poseen características distintas.

Así, se puede entender que la propuesta es una manifestación de voluntad por la cual una persona tiene como objetivo la celebración de un contrato, a diferencia de la oferta, ésta no siempre culmina con el perfeccionamiento del convenio, por lo que se puede concluir que la propuesta es el género en donde cabe la oferta y la invitación a hacer ofertas.

Por su parte, la oferta es un acto unilateral y receptivo por el cual el oferente manifiesta su voluntad de celebrar un contrato cuyos elementos esenciales se determinan y se comunican al destinatario. De esta manera, una propuesta podría llegar a ser una oferta cuando cumpla una serie de requisitos expresamente señalados en el artículo 14CV.

2.1.2 Requisitos de la oferta: La oferta debe estar dirigida a una o varias personas determinadas, porque de lo contrario se tienen como simples invitaciones a presentar ofertas, tal es el caso de la oferta al público salvo que el oferente indique claramente lo contrario.

La Convención, no exige como requisito esencial que se dé la oferta a una o varias personas determinadas. Por lo que si se realiza una oferta, debe

indicarse con claridad por parte del oferente su intención de obligarse y no simplemente que quiere dar a conocer al público sus mercancías y el valor de las mismas.

La oferta también deberá ser suficientemente precisa; para saber si cumple este requisito, el artículo señalado previamente, fija los criterios que determinan esta característica, los cuales son:

- Indicación de las mercaderías.
- Señalamiento expreso o tácito de la cantidad.
- Fijación del precio o en su defecto prever un medio para determinarlo.

No se presenta al respecto mayor problema cuando se determinan expresamente las mercaderías, su cantidad y precio, señalando la especie monetaria con la que se pagará.

Pero si se establecen las mercaderías expresamente y la cantidad se menciona de una manera tácita, ha de entenderse que la cantidad podrá determinarse de acuerdo a marcos, usos o prácticas preexistentes entre las mismas partes¹⁰.

¹⁰DIEZ PICASO, Luis y DE LEÓN, Ponce. Op. cit., p. 166.

Otro aspecto que hay que tener presente es cuando el precio aparece definido en la oferta. En la Convención de Viena no se fijan parámetros para fijar los precios, pero es posible que por interpretación y en consonancia con los Principios de UNIDROIT, una de las partes pueda determinarlos.

Por otra parte en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el artículo 55 expresa:

“Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.

Con lo anterior se da una clara contradicción entre los artículos 14 y 55 CV, en la medida en que uno exige la fijación del precio y el otro permite que éste no sea fijado ni implícita, ni tácitamente, ni prevé un medio para fijarlo.

De ambos artículos podemos deducir que la oferta sin precio no genera contrato pero si el contrato ya se empezó a ejecutar sin haberse fijado precio, entonces si hay contrato.

Uno de los requisitos para la existencia de la oferta, es la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación; esto debe entenderse como la voluntad real de celebrar el contrato, ya sea porque se manifestó expresa o tácitamente. Es aquí donde debe darse aplicación a la buena fe para determinar

si existió o no la intención por parte del oferente, para lo cual se mirará el sentido que una persona razonable le hubiera dado a la declaración de voluntad, a los usos y prácticas que se den entre las partes.

En los casos en que la oferta estipule que el contrato puede resolverse de manera unilateral pagando una suma de dinero, o cuando la misma se sujeta a una condición suspensiva o plazo, no implica que no haya la intención de obligarse, pues ésta no busca privar de efectos al contrato.

2.1.3 Efectos de la oferta

2.1.3.1 Comunicación de la oferta. Una vez reunidos los requisitos descritos en los anteriores numerales, se podrá afirmar que se genera un elemento constitutivo del contrato y en consecuencia, tal acto tendrá efectos vinculantes para el oferente. Sin embargo no se podría entender el efecto precedente, desde el momento inicial de la oferta, sino cuando ésta llegue a su destinatario y así nos lo señala el artículo 15 numeral 1CV:

“La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario”.

Es necesario determinar el momento en el cual se considera que la oferta ha llegado al destinatario, teniéndose como tal el establecido en el artículo 24 CV que indica:

“La oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención llega al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su

establecimiento o dirección postal, o si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual”.

Así, la Convención prevé que la oferta será efectiva cuando sea recibida por el destinatario, sin embargo, no exige que la misma sea conocida por él, es decir, que una vez la oferta llegue a la esfera del destinatario será efectiva, debido a que el oferente actuó diligentemente mientras que el destinatario podía o debía conocerla si hubiera actuado con cierta presteza; en conclusión, las consecuencias jurídicas que se derivan tendrán que ser iguales tanto si conoció la oferta o si solamente fue recibida pero no tuvo conocimiento de ésta.¹¹

Actualmente, ésta es la tesis de mayor aceptación en la comunidad jurídica internacional, ya que es la pauta que mejor se adecua para la consecución de intereses y resolución de conflictos, proyectando principios como la buena fe.

2.1.3.2 Retiro de la oferta: En la Convención pueden encontrarse dos términos que resultan ser llamativos y que a primera vista podrían resultar análogos, pero que difieren sustancialmente: el retiro de la oferta y la revocación. El primero de estos puede entenderse como la declaración por parte del oferente de privar o dejar sin efectos la oferta que todavía no es comunicada, por su parte en la revocación el oferente busca dejar sin efectos una oferta que ya ha sido comunicada.

¹¹DIEZ PICASO, Luis y DE LEÓN, Ponce. Op. cit., p. 171

Al respecto DIEZ -PICAZO y PONCE DE LEÓN, han señalado lo siguiente:
“La retirada es una declaración de voluntad del oferente contraria a la efectividad de la oferta, que se produce en el período que corre entre la emisión de la oferta y su llegada a destinatario. La revocación busca también la cancelación de la eficacia de la oferta, pero se diferencia de la retirada en que se produce durante la segunda fase del proceso de formación del contrato, esto es, después de la llegada de la oferta a su destinatario.¹²”

Con lo anteriormente expuesto, se puede deducir que es posible retirar la oferta antes que ésta se haya comunicado, en la medida que no se estaría lesionando ningún interés del destinatario, ya que no tiene conocimiento de la oferta, ni tampoco desconoce la irrevocabilidad de la misma.

Sin embargo, el retiro de la oferta no es absoluto, pues se encuentra limitado a que la oferta no haya llegado a su destinatario, ya que de suceder este evento, es imposible realizarlo.

También debe admitirse que en caso que la oferta y el retiro de la misma lleguen al mismo tiempo al destinatario, entonces prevalecerá la intención del oferente de hacer el retiro y no contratar.

¹²DIEZ PICASO, Luis y DE LEÓN, Ponce. Op. cit., p. 176

2.1.3.3 Revocación de la oferta:

La Convención admite también la posibilidad de revocación de la oferta siempre que ésta llegue al destinatario antes de la emisión de la aceptación. (Art. 16 CV).

La Convención no sólo facultó al oferente para llevar a cabo el retiro de la oferta, sino que también le permite revocarla, con el objeto de impedir los efectos jurídicos que se producen con su comunicación, por cuanto ésta se realiza después de que la oferta ha llegado a su destinatario.

Sin embargo, la regla de la revocación no es absoluta, en primer lugar tiene un límite temporal, en la medida que sólo puede llevarse a cabo mientras el destinatario no ha enviado la aceptación, pues de lo contrario se habrá perfeccionado el contrato, a diferencia de lo que sucede con la oferta que necesita la recepción de la misma para que sea efectiva.

Las excepciones a la revocabilidad de la oferta se encuentran en el artículo 16 numeral 2 del Convenio:

a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

El principio que se impone en la Convención es que el oferente siempre puede revocar la oferta mientras el aceptante aún no haya enviado su aceptación, y

siempre que llegue a conocimiento del destinatario, conforme los términos del artículo 24 CV.

Si a pesar de hacer una oferta irrevocable, el oferente decide revocarla, el destinatario puede exigir su cumplimiento de manera forzosa o negarse a aceptar la oferta exigiendo la responsabilidad en que haya incurrido el oferente por la frustración de un interés legítimo a

Contratar.

2.1.3.4 Extinción de la oferta:

El artículo 17 CV señala que la oferta se extingue cuando su rechazo llegue al oferente, sin perjuicio que sea irrevocable, lo cual implica una voluntad clara y expresa del destinatario.

Para que el rechazo produzca efectos debe llegar al oferente, de tal manera que si esto no ha sucedido la oferta se mantiene vigente, por lo cual se entiende siguiendo con las reglas de recepción de la oferta, que el rechazo también puede retirarse, si llega antes que la aceptación.

2.2 Aceptación

2.2.1 Concepto:

El artículo 18 de la Convención dice que la aceptación es: “Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta”.

2.2.2 Modos de aceptación:

2.2.2.1 Aceptación expresa: Consiste en la declaración de aceptación que realiza el destinatario de la oferta; puede ser escrita (carta, telegrama, fax, correo electrónico, e-mail, etc.) u oral (estando las partes presentes o por teléfono, radio, etc.) siendo igualmente efectiva, siempre y cuando, según lo dispuesto en la Convención llegue al oferente dentro del plazo establecido en la oferta, o en su defecto en un plazo razonable. (Art. 18 inc. 2 CV).

2.2.2.2 Aceptación tácita: La aceptación puede realizarse también, mediante actos que denoten asentimiento, es decir, actos de ejecución contractual como por ejemplo pagar un anticipo del precio, embarcar mercaderías, los cuales no necesitan una declaración, por cuanto el sólo acto perfecciona el contrato.

Sin embargo, para que esta aceptación sea válida es necesario o que en la oferta previamente se haya autorizado o sea usual según las prácticas establecidas con anterioridad por los contratantes tal y como lo dispone el artículo 18 numeral 3 CV.

2.2.2.3 Silencio: El artículo 18 numeral 1 CV, establece que el silencio o la inacción por sí solos no constituyen aceptación, reflejando así la regla universal que rige la figura del silencio.

De la Convención se deduce que toda frase en la oferta que se encamine a establecer el silencio del destinatario como aceptación, carece de validez, en la medida en que se le vincularía a la formación de un contrato por una declaración unilateral del oferente.

2.2.3 Requisitos de la aceptación:

- **Aceptación pura y simple:** El artículo 19.1 CV establece que la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

De igual manera el artículo 2.1.11 de los Principios de UNIDROIT establece que la respuesta a una oferta con transformaciones se considerará un rechazo, pues dejaría de ser una aceptación y pasaría a ser contraoferta.

Sin embargo, cuando la aceptación modifica los elementos de la oferta sin alterar sustancialmente los términos de la misma, dicha aceptación es válida si el oferente no la objeta verbalmente o por escrito tal como lo dispone el artículo 19 numeral 2 CV.

Para determinar cuál estipulación cambia sustancialmente la oferta y cuál no, debe tenerse en cuenta el caso concreto, así como si son elementos adicionales o diferentes a los regularmente utilizados en la rama comercial de que se trate, atendiendo también a la intención de los contratantes y a la obligación de actuar de acuerdo con los postulados de la buena fe y lealtad negocial¹³.

- **Aceptación sujeta a plazo.** La oferta debe aceptarse dentro del plazo fijado por las partes. El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama

¹³OVIEDO ALBÁN, Jorge y GALIANO URBINA, Liza. La Formación del Contrato en los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales En: HYPERLINK "<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban1.html>

sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. Mientras que si la oferta es verbal o bien se haya dado por teléfono, télex o cualquier otro medio de comunicación instantánea, el plazo inicia a contarse inmediatamente.

El plazo se calcula en días calendario, pero si la aceptación no puede entregarse al proponente el día en que se extingue el mismo, ya sea porque la fecha coincida con un día no laborable o bien sea un feriado oficial, se entenderá prorrogado hasta el primer día hábil siguiente.

2.2.4 Efectos de la aceptación:

El momento en que produce efectos la aceptación, se encuentra regulado en el artículo 24 CV, del cual es posible deducir dos puntos a saber:

La Convención determina que el aceptante es quien debe tomar las medidas necesarias para que la aceptación llegue a su destino (sistema de la recepción), ya que él tiene la posibilidad de escoger el medio de comunicación usado.

En el caso de la aceptación tácita, ésta producirá efectos cuando el acto de asentimiento sea ejecutado dentro del plazo pactado o en su defecto dentro de uno razonable, según las circunstancias del negocio y la efectividad de los medios de comunicación empleados, sin importar si quien hizo la oferta es informado de la misma (sistema de aprobación), de todas maneras no se puede olvidar que:

“No constituyen por tanto, aceptaciones en sentido técnico-jurídico las manifestaciones de interés realizadas por el destinatario de la oferta, aunque no constituyan rechazo de la misma. Por ejemplo, los acuses de recibo o en general, cualquier otra manifestación que indique que el proceso negociador sigue abierto”¹⁴.

La oferta se entiende aceptada cuando la noticia llega efectivamente al proponente, presentándose tres situaciones:

□ La primera de ellas se da en las ofertas verbales, donde la aceptación o rechazo debe darse de manera inmediata y si las partes no están presentes de todas formas el medio de comunicación debe ser instantáneo o ininterrumpido, teniendo en cuenta que si de las circunstancias del negocio se puede necesitar un mayor término, como en el caso de la venta por medio de un mandatario y la propuesta que se le ha hecho excede sus facultades, es razonable que éste necesite un tiempo prudencial para consultar a su mandante.

Sin embargo el artículo 18 CV, no regula la posibilidad de sujetar la aceptación de una oferta verbal a un plazo determinado; frente a lo que los autores DIEZ PICASO y PONCE DE LEON, expresan:

“El precepto no impide que la oferta verbal pueda, por voluntad del oferente, establecer un plazo para la aceptación”¹⁵.

¹⁴VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás. La Compraventa Internacional de Mercaderías. Una Visión Jurisprudencial. Navarra: Arazandi, 2000. p. 128

¹⁵DIEZ PICASO, Luis y DE LEON, Ponce. Op. cit., p. 184.

□ La segunda situación, que entiende la decisión definitiva sometida a un término futuro y cierto del que pende la extinción de un derecho y de la cual se entera el proponente de manera extemporánea, la consecuencia natural es que tal acto no surtirá efecto alguno; para ello es preciso que la aceptación llegue dentro del plazo, no que se expida dentro de éste.

□ Finalmente, la tercera situación se presenta cuando las partes no han fijado un plazo, pero de la naturaleza o las condiciones del contrato se deduce la necesidad de uno razonable.

De todas maneras, para todas las situaciones anteriormente estudiadas, siempre deberán tenerse en cuenta los medios de comunicación elegidos por el destinatario.

2.2.5 Rechazo, contraoferta y retiro:

El destinatario podrá rechazar la oferta expresamente en el mismo plazo que se da para la aceptación, sin embargo si presenta su asentimiento con adiciones, modificaciones o limitaciones que alteren de manera sustancial la oferta, se tomará como una contraoferta (artículo 19 CV).

El artículo 19.3 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, establece elementos de la oferta, que en caso de ser modificados constituirán una contraoferta:

“Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y a la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con

respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.”

A diferencia de lo que ordinariamente se conoce como elementos esenciales del contrato (precio y cosa), la Convención añade nuevos elementos constitutivos del mismo, generando una discusión sobre cuándo una modificación o adición resulta sustancial y cuándo no, de tal manera que una alteración en los elementos enunciados en el artículo 19 CV, da lugar a una contraoferta, mientras que una alteración en otros elementos se considerará aceptación, salvo que el oferente, sin demora justificada la objete.

De igual manera que la oferta, la aceptación también puede ser retirada antes de que ésta llegue al oferente.

“La aceptación podrá ser retirada, si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento” (artículo 22 CV).

2.3 Perfeccionamiento del contrato

El contrato se considera perfeccionado en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en el Convenio, esto es desde el momento en que la aceptación llega al oferente dentro de un plazo de tiempo preestablecido o razonable (art. 18.2), desde el instante en que el destinatario de la oferta realiza un acto relativo a la misma dentro de un plazo de tiempo prefijado o razonable (art. 18.3), en los supuestos en que no se

requiere comunicación, o desde que el oferente admita la aceptación tardía (art. 21)¹⁶.

En cuanto al lugar de perfeccionamiento del contrato, la Convención no contiene ninguna disposición al respecto, por lo que este tema se rige en virtud del artículo 7 numeral 2 CV, que establece que se deberá acudir a los principios generales en que se basa la Convención o a la ley aplicable de acuerdo con el Derecho Internacional Privado.

Finalmente el perfeccionamiento del contrato lo determinará:

- La regla general acerca del momento de la entrega.

Artículo. 31:

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

- La obligación del vendedor de entregar la mercadería libre de derechos o pretensiones de terceros.

Artículo 42:

1. El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basado en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual.

¹⁶FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. Derecho del Comercio Internacional. Madrid: Ed. Eurolex, D.L. 1996. pp 308-309.

- Si el contrato se celebró válidamente pero no se estableció precio (open prices) ni la forma para determinarlo.

Artículo 55:

Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

- El riesgo de las mercaderías vendidas en tránsito se transmite al comprador desde el momento de la celebración del contrato.

Artículo 68:

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

- La indemnización de perjuicios no puede exceder la cantidad que el incumplido previó o debió haber previsto cuando se celebró el contrato.

Artículo 79:

1. Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

CAPÍTULO III: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1 Obligaciones del Vendedor

3.1.1 Entrega de mercaderías y documentos: La Convención en los artículos 30 y siguientes establece las obligaciones del vendedor, las cuales consisten en entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y allegar los documentos relacionados con aquéllas.

3.1.1.1 Lugar de la entrega: La Convención da a las partes la posibilidad de establecer el momento, lugar de la entrega y términos comerciales, los cuales tienen primacía sobre la Convención y como se desprende del inciso primero del artículo 31 CV, solamente en el caso en que el vendedor no se haya obligado a entregar las mercaderías en otro lugar, se aplicarán las reglas del mencionado artículo.

Con relación a este tema, la Convención establece una serie de normas supletivas para determinar el lugar de la entrega:

- Cuando el contrato de compraventa internacional de mercaderías incluye el transporte de las mismas, los artículos 31 numeral 1 y 32 CV, establecen que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone las mercancías en poder del primer porteador para que las traslade al comprador.

En este caso, si el vendedor pone las mercaderías en poder del porteador pero éstas no están claramente identificadas, el vendedor debe enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías; así mismo, si en el contrato se exige que el vendedor disponga el transporte de las

mercaderías, debe realizar lo necesario para que el transporte se realice hasta el lugar señalado.

Por último, la Convención establece que aun cuando el vendedor no se obligue a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador la información necesaria para contratarlo, cuando así se lo solicite.

Sin embargo, no se entiende cumplida la obligación, si las mercaderías no se entregan al primer porteador sino que se ubican en un almacén portuario salvo que sea propiedad del mismo, de tal manera que el vendedor sigue corriendo con los riesgos.

- Cuando el contrato no incluye transporte y versa sobre mercaderías ciertas o no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando en el momento de celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, el vendedor se libera de su obligación de entrega cuando las pone a disposición del comprador en ese lugar, tal y como lo dispone el inciso b) del artículo 31 CV.
- Finalmente, la Convención incorpora una cláusula residual en la medida que establece que en los demás casos, el vendedor cumple con su obligación poniendo las mercancías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento (art.31 inc. c) CV).

3.1.1.2 Momento de la entrega: Este tema se fundamenta en la libertad contractual en la medida en que las partes pueden establecer un plazo o pactar una fecha determinada para la entrega, tal como se desprende del artículo 33 CV que expresamente señala:

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

- a) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha.
- b) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha.
- c) En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

3.1.1.3 Términos de entrega: La Convención da libertad para que las partes pacten el término de la entrega y según la práctica comercial, los más usados para tal fin, son:

FOB: Free on board, el cual comprende:

FOB lugar de embarque: donde el vendedor tiene la obligación de entregar los bienes al transportador que los llevará al comprador y en ese momento el riesgo se transfiere al comprador.

FOB lugar de destino: donde el vendedor se obliga a transportar los bienes por su cuenta y riesgo entregándolos al comprador a bordo del medio de transporte.

FOB barco: donde el vendedor debe entregar los bienes a bordo del medio de transporte designado por el comprador.

EXW: Ex work, en fábrica.

FCA: Free carrier, franco transportista

FAS: Free Alongside ship; franco al costado del buque

CFR: Cost and Freight, Costo y flete

CIF: Cost, Insurance and Freight, costo, seguro y flete

CPT: Carriage Paid to, transporte pagado hasta

CIP: Carriage and insurance paid to, transporte y seguro pagados hasta

DAF: Delivered at Frontier, entregada en frontera

DES: Delivered Ex Ship, entregada sobre buque

DEQ: Delivered Ex Quay, entregada sobre muelle

DDU: Delivered Duty unpaid, entregada con derechos no pagados

DDP: Delivered Duty Paid, entregada con derechos pagados.

3.1.1.4 Entrega anticipada y entrega mayor de bienes: La Convención, en su artículo 52 permite al comprador aceptar o rechazar las mercaderías anticipadas y si voluntariamente las acepta antes del plazo, tiene el derecho a pedir que se le subsane cualquier falta de conformidad de las mismas o entregar otras en sustitución, siempre que no ocasione al comprador gastos excesivos y sin perjuicio de la correspondiente indemnización (artículo 37 CV).

Pese a esto, si no desea aceptar las mercaderías anticipadamente puede rechazarlas y el vendedor deberá presentarlas de nuevo en el momento previsto para tal fin.

De igual manera el artículo 52 CV, regula la posibilidad de que el vendedor entregue una cantidad de mercaderías superior a la expresada en el contrato, caso en el cual, la Convención faculta al comprador para que acepte la cantidad adicional pagando según el precio del contrato o la rechace.

3.1.1.5 Documentos: Dentro de la obligación de entregar las mercaderías, el comprador debe anexar todos los documentos que puedan ser necesarios para permitir el efectivo goce, disfrute y disposición del objeto del contrato; entendiéndose por tales no sólo los documentos representativos de mercaderías, sino todos los certificados técnicos y arancelarios que puedan ser útiles al comprador.

El momento y lugar en que debe entregarse estos documentos es el que las partes hayan pactado y en caso de entrega anticipada, el comprador puede alegar falta de conformidad de los mismos, en la oportunidad señalada anteriormente para las mercaderías (artículo 24CV).

Por otra parte, la obligación de allegar los documentos es accesoria a la entrega de las mercaderías, por lo que sigue la suerte de lo principal, pero si no se entregan los documentos necesarios para que el comprador pueda ejercer sus derechos, su incumplimiento puede llevar a la resolución del contrato.

3.2 Derechos y acciones en caso de incumplimiento de las obligaciones por parte del vendedor

3.2.1 Derechos del comprador: En caso de incumplimiento del contrato, los derechos y acciones son comunes a ambas partes, salvo determinadas acciones que están específicamente diseñadas para el comprador, las cuales se sintetizan de la siguiente manera:

a. Cumplimiento específico del contrato por falta de conformidad:

- Sustitución de mercaderías
- Reparación de mercaderías
- Concesión de un plazo suplementario para cumplir (nachfrist)
- Acción quanti minoris (reducción del precio)

b. Resolución del contrato.

c. Indemnización de los daños y perjuicios.

3.2.1.2 Sustitución de mercaderías: El artículo 46 numeral 2 CV, permite al comprador exigir la entrega de mercaderías en sustitución de las que se entregaron ante una falta de conformidad. Dicha solicitud ha de comunicarse al vendedor en el mismo documento que informe la falta de conformidad de las mercancías, dentro de un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron en poder efectivo del comprador o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Sin embargo, el comprador puede perder este derecho si no restituye las mercancías inconformes en un estado sustancialmente idéntico en el que las

hubiera recibido salvo que opere alguna de las excepciones consagradas en el numeral 2 del artículo 82 CV:

a) Si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) Si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38 CV;

c) Si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

3.2.1.3 Reparación de mercaderías: El comprador tiene la posibilidad por virtud del artículo 46 numeral 3 CV de exigir al vendedor que repare las mercancías inconformes, para subsanar su incumplimiento, pero dicha solicitud, además de cumplir los mismos requisitos temporales exigidos para la sustitución de mercaderías, debe demostrar que es razonable según cada caso concreto.

Pese a esto, si el vendedor se niega a reparar o sustituir las mercaderías y el comprador insiste en la realización material de su derecho, no quedará más remedio que acudir a los tribunales para que ordenen dicho cumplimiento, sin embargo, el juez sólo decreta el cumplimiento específico cuando así lo haría

aplicando su propio derecho, pero si por virtud de la legislación interna no es posible exigirlo, el artículo 28 CV lo faculta para que ordene o no su cumplimiento.

3.2.1.4 Conservación de mercaderías: El vendedor está obligado a tomar las medidas necesarias para la conservación de las mercancías aun cuando el comprador se demore en la recepción o no pague el precio. Pero si el comprador se demora en exceso y no paga, el vendedor podrá, previo aviso al comprador, vender a otro la mercadería.

El vendedor debe conservar las mercaderías aun cuando el comprador se demore en la recepción de las mismas o no pague el precio cuando debía realizarse simultáneamente con la entrega. De la misma manera, cuando el vendedor entrega las mercaderías a un transportista tiene que cumplir esta obligación por cuanto éstas siguen estando bajo su control, aunque los riesgos se hayan transmitido al comprador.

3.2.1.5 Concesión de un plazo suplementario para cumplir (nachfrist): El artículo 47 CV permite al comprador acordar con el vendedor un plazo adicional a fin de cumplir sus obligaciones, el cual debe estar expresamente pactado y determinado, pues de lo contrario, de usar un lenguaje tal como “pague cuanto antes, necesito las mercancías, envíe sin retraso” o se estipula de forma implícita (por el simple transcurso de unos meses tras el incumplimiento) no se entiende otorgado y, solo las partes, voluntariamente pueden fijar esta clase de plazos, pues por expresa disposición del artículo 45

numeral 3CV, los jueces en ningún momento pueden conceder esta clase de plazos.

El otorgamiento de un plazo suplementario permite al comprador, en un futuro ejercitar la resolución del contrato si el vendedor persiste en el incumplimiento, acción que solo es posible en dos hipótesis:

- Cuando el incumplimiento es considerado como esencial y
- Cuando no se cumplen con las prescripciones del nachfrist.

Con el fin de exigir una futura resolución del contrato, es necesario que el vendedor no haya entregado las mercaderías, pues de lo contrario, tal como lo dispone el artículo 49 numeral 1 literal b CV, aunque la entrega sea inconforme, el comprador habrá de aceptarlas, claro está, podrá solicitar otro tipo de acciones por incumplimiento (reducción del precio, reparación, sustitución y/o daños y perjuicios).

Finalmente, es evidente que el comprador durante el plazo concedido no puede ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato, tal como resulta de la lectura del artículo 47 numeral 2 CV.

3.2.1.6 Acción de rebaja del precio (quantum minoris): La Convención de Viena, en los artículos 44 y 50 CV establece:

Artículo 44: “ No obstante lo dispuesto en el párrafo 1° del artículo 39 y en el párrafo 1° del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al

artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida”.

Artículo 50: “Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o a artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos”.

3.2.2 Resolución del contrato: La Convención permite al comprador resolver el contrato sin necesidad de acudir al juez, siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones.

3.2.2.1 Causales: El incumplimiento del vendedor debe ser esencial, entendiéndose por tal:

Artículo 25: “... cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que hay incumplido no haya previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

De todas maneras, el comprador podría considerar cualquier evento como incumplimiento esencial. Por ello debe observarse si el perjudicado todavía puede hacer uso de las mercancías, venderlas con la posibilidad de recuperar los daños y perjuicios u obtener mercancías sustitutivas.

En caso de entrega parcial por parte del vendedor, el comprador puede declarar resuelto el contrato en su totalidad si constituye un incumplimiento esencial de éste (artículo 51 numeral 2 CV).

Así mismo, si el vendedor no anexa los documentos relacionados con las mercaderías, por analogía del artículo 49 CV, el comprador también podrá declarar la resolución del contrato.

Finalmente, si el vendedor no cumple dentro del plazo adicional otorgado, el comprador podrá ejercer su derecho.

Y por último, se podrá declarar la resolución del contrato respecto de entregas pasadas o futuras, si por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieran destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato (artículo 73 numeral 3 CV).

3.2.2.2 Requisitos: Para lograr la efectividad de este remedio jurídico, el comprador debe notificar al vendedor, por disposición expresa del artículo 26 CV cuyo texto indica:

“La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.”

La comunicación debe realizarse dentro de un plazo razonable por virtud del artículo 49 numeral 2 CV, pues en caso contrario no opera la resolución. La resolución del contrato se produce cuando no se entrega en el plazo establecido para tal fin. Sin embargo, antes de esa fecha puede darse por terminado si una de las partes incurre en incumplimiento esencial del contrato (artículo 72 numeral 1 CV).

En este caso, si hubiese tiempo para ello, el comprador debe enviar una comunicación al vendedor previo a la resolución, para permitirle dar garantías de su cumplimiento por virtud de lo establecido en el artículo 72 numeral 2 CV.

3.2.2.3 Efectos: Estos se derivan de la resolución, en virtud de los artículos 81a 84 de la CV, los cuales buscan situar a las partes en la posición que ostentaban antes de la celebración del contrato.

Uno de los primeros efectos que se desprenden de los mencionados artículos consiste en que el comprador puede exigir la restitución del precio que hubiere pagado e incluso exigir los intereses desde que realizó el pago, por disposición expresa del artículo 84 numeral 1 CV cuyo texto dice:

“1) El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.”

Sin embargo, el comprador pierde su derecho a declarar resuelto el contrato si no es posible la restitución de las mercancías en un estado sustancialmente idéntico al que tenían cuando fueron entregadas, salvo si la imposibilidad de restituirlas no fuere imputable a un acto u omisión del comprador, si las mercaderías se deterioraron cuando éste realizaba el examen de las mismas y finalmente si antes de descubrir la falta de conformidad el comprador las hubiere vendido o consumido conforme a su uso normal.

3.2.3 Indemnización de los daños y perjuicios: Con esta acción se busca situar al comprador en la misma posición que ostentaría de haberse cumplido el contrato, la cual incluye el lucro cesante (ganancia dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento) y el daño emergente (la pérdida efectivamente sufrida). Los perjuicios indemnizables son, en todo caso los que sean previsibles al momento de la celebración del contrato, por disposición del artículo 74 CV.

El artículo 74 constituye el fundamento de la indemnización de perjuicios:

“La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en el incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.

3.3 Obligaciones del comprador

Las obligaciones del comprador se encuentran reguladas en los artículos 53 y siguientes de la Convención, teniendo en cuenta que las partes según los principios de autonomía de la voluntad y libertad contractual, pueden crear obligaciones adicionales derivadas de los usos mercantiles.

De esta manera las obligaciones del comprador son:

- Pagar el precio
- Recibir las mercaderías

3.3.1 Obligación de pagar el precio: Resulta ser inherente a la compraventa internacional, puesto que no sería posible concebir este tipo de contrato si no existiera un precio por la mercancía que se pretende vender.

De tal manera que la realización de la prestación debida da lugar a la extinción de la obligación.

3.3.2 A quién debe hacerse el pago: Es evidente que el pago deberá hacerse al vendedor de las mercaderías, pero ninguna estipulación en la Convención impide que de conformidad con el derecho interno, existan otras personas que se legitimen para cobrar el pago.

3.3.3 Forma para realizar el pago: Con relación a este tema, la Convención realza su carácter dispositivo permitiendo a las partes acordar la forma para realizar el pago.

El pago puede hacerse en efectivo, por transferencia bancaria, a través de cheque y sobre todo mediante la utilización de créditos documentarios estipulados por las Reglas y Usos relativos a los créditos documentarios publicadas por la Cámara de Comercio Internacional.

3.3.4 Lugar del pago: Inicialmente las partes deben acordar el lugar donde se pagará el precio, a falta de esta estipulación el artículo 57 CV tiene dos soluciones: la primera de ellas consiste en que el comprador deberá pagar el precio en el establecimiento del vendedor y la segunda en el lugar de entrega cuando el pago debe hacerse contra entrega de mercaderías o de documentos.

Determinar el lugar del pago puede ser relevante en la medida que ante un incumplimiento por parte del comprador se pueda definir la jurisdicción competente para conocer las controversias.

3.4 Derechos y acciones por incumplimiento del contrato por el comprador

3.4.1 Derechos del vendedor: La finalidad de las siguientes disposiciones es apelar a la igualdad y a la equidad, pues establecen derechos y acciones del vendedor en caso de que el comprador sea la parte incumplida, guardando simetría con lo prescrito en los artículos 45 y siguientes CV, preceptos que a su vez establecen los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor previamente estudiados.

3.4.2 Derechos específicos: Los artículos 61 y siguientes CNUCCIM disponen que si el comprador no cumple con las obligaciones que le incumben conforme al contrato, el vendedor podrá:

- **Exigir el cumplimiento:** El vendedor puede exigir el pago del precio, la recepción de las mercaderías o el cumplimiento de las demás obligaciones que le incumben salvo que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esta exigencia, como puede ser por ejemplo declarar resuelto el contrato.
- **Exigir la indemnización de daños y perjuicios:** El vendedor está facultado para solicitar el pago de daños y perjuicios de manera independiente, así ejercite concomitantemente otra acción conforme a sus derechos.
- **Especificación de las características de las mercaderías:** Si el contrato exige al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías, y aquel no cumple con esta carga que se le impone en la fecha convenida, o en su defecto, dentro de un plazo razonable que empezará a correr luego de que el vendedor lo haya requerido en este sentido, tendrá la facultad éste último, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación de las mercaderías él mismo, según la buena fe, atendiendo a las necesidades que el comprador le haya hecho conocer. Una vez el vendedor hace la especificación de las mercaderías, debe informar al comprador sin excluir detalles y fijar un plazo razonable para que aquél manifieste si la avala o si definitivamente realiza una diferente. Pero si una vez surtido este trámite, el comprador guarda silencio

dentro del término para tal fin establecido, la primera especificación hecha por el vendedor se tendrá como definitiva y plenamente válida.

CONCLUSIONES

1. En las últimas décadas se han multiplicado los esfuerzos para conseguir la unificación del régimen jurídico aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, así como también a establecer reglas uniformes sobre determinados aspectos sustantivos de este importante contrato internacional, cuyas disposiciones rigen en la actualidad a más de setenta estados pertenecientes a distintas culturas jurídicas.
2. La Convención es pues un conjunto de normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa internacional; particularmente, reguladoras de la formación del contrato, los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales. Igualmente, la Convención contiene importantes reglas relativas a su ámbito de aplicación.
3. El contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento.
4. La propia Convención prevé que el derecho nacional aplicable resuelva ciertas cuestiones que ella no regula, como son: la validez del contrato, la adquisición de la propiedad de las mercancías, la responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías, el tipo de interés que se pague por cantidades debidas y los vacíos de la Convención,.
5. A pesar de que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías incorpora un sistema completo que cubre la formación y el desarrollo del contrato de

compraventa internacional, adolece en su aplicación de cierta naturaleza supletoria, al hacerse depender de la voluntad de las partes y de la presencia de usos de comercio internacional aplicables en un concreto sector temático.

FUENTES DE CONOCIMIENTO

FUENTE PRIMARIA:

- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.
- Código Civil de la República de Chile de 1857.
- Código Civil de la República de Colombia de 1873.
- Código Civil de la República de Nicaragua de 1867.
- Ley uniforme sobre la venta internacional de Bienes Muebles Corporales de 1972.
- Ley uniforme sobre la formación de contratos de venta internacional de mercaderías de 1972.

FUENTES SECUNDARIAS O DOCTRINARIAS:

- ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Los contratos mercantiles. Tomo II, cuarta edición. Biblioteca Jurídica DIKE, 2002.
- DIEZ PICASO, Luis y DE LEÓN, Ponce. La Compraventa Internacional de Mercaderías. Madrid: Ed. Civitas S.A. 1998.
- Fernández Rozas, José Carlos. Derecho del Comercio Internacional. Madrid: Ed. Eurolex, D.L. 1996.
- FERRARI. La compraventa Internacional En: LEYVA SAAVEDRA, José. Ámbito de aplicación de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías En: Revista Universitas, Junio 2002, nº 103.

- HERBER UND CZERWENKA en DÍEZ PICASO, Luis. La compraventa internacional de mercaderías. España: Ed. Civitas, 1998.
- LEYVA SAAVEDRA, José. Ámbito de aplicación de la convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías En: Revista Universitas N. 103, junio 2002. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas.
- OVIEDO ALBÁN, Jorge. Anotaciones sobre los antecedentes de la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. En: “Compraventa internacional de mercaderías” Colección Seminarios 15. Pontificia Universidad Javeriana.
- OVIEDO ALBÁN, Jorge. Campo de aplicación y criterios de interpretación de la Convención de Viena para la compraventa internacional de mercaderías En: Revista Universitas N.101. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas. junio de 2001.
- OVIEDO ALBÁN, Jorge y GALIANO URBINA, Liza. La Formación del Contrato en los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales En: HYPERLINK "<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban1.html>."
- VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás. La Compraventa Internacional de Mercaderías. Una Visión Jurisprudencial. Navarra: Arazandi, 2000.

FUENTES TERCARIAS:

- Principios Unidroit sobre los contrato comerciales internacionales 2010.
En

<http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2004/blankletter2004.pdf>

— http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods.html

— <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban.pdf>

— <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm>