

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN LA CONVENCIÓN  
DE VIENA DE 1980 EN COMPARACIÓN CON LA LEGISLACIÓN  
GUATEMALTECA EN MATERIA DE INCUMPLIMIENTO DE CONTRATOS**

**ROBERTO ESTUARDO OZAETA BARRIENTOS**

**GUATEMALA, OCTUBRE DE 2005**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN LA CONVENCION  
DE VIENA DE 1980 EN COMPARACION CON LA LEGISLACION  
GUATEMALTECA EN MATERIA DE INCUMPLIMIENTO DE CONTRATOS**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

**ROBERTO ESTUARDO OZAETA BARRIENTOS**

Previo a conferírsele el grado académico de

**LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

Y los títulos profesionales de

**ABOGADO Y NOTARIO**

Guatemala, octubre de 2005

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA**  
**DE LA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**  
**DE LA**  
**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO: Lic. Bonerge Amílcar Mejía Orellana  
VOCAL I : Lic. Eddy Giovanni Orellana Donis  
VOCAL II: Lic. Gustavo Bonilla  
VOCAL III: Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez  
VOCAL IV: Br. Jorge Emilio Morales Quezada  
VOCAL V : Br. Manuel de Jesús Urrutia Osorio  
SECRETARIO: Lic. Avídan Ortíz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ**  
**EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

**Primera fase:**

Presidenta: Licda. Patricia Cervantes de Gordillo  
Vocal : Licda. María Menchú de Lopez  
Secretario: Lic. Carlos de León Velasco

**Segunda fase:**

Presidente: Lic. Efraín Guzmán  
Vocal : Licda. Aura Marina Chang Contreras  
Secretaria : Licda. Berta Aracely Ortíz Robles

NOTA: <<Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis>>. (Artículo 25 del reglamento para los exámenes Técnico Profesionales de Abogacía y Notariado y Público de Tesis).

## **DEDICATORIA**

**A:** JESÚS

**A MIS PADRES:** GLADYS MARICELA BARRIENTOS DIAZ  
MARIO ROBERTO OZAETA MAZARIEGOS

**A MIS HERMANAS:** CLAUDIA MARLENE OZAETA BARRIENTOS  
KAREN LORENA OZAETA BARRIENTOS

**AL LICENCIADO:** VLADIMIR OSMAN AGUILAR GUERRA

**A:** LA TRICENTENARIA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

## ÍNDICE

	Pág.
Introducción .....	i

### CAPÍTULO I

1. La compraventa mercantil internacional .....	1
1.1. Como se define el contrato de compraventa mercantil.....	1
1.2. Diferencia de la compraventa civil .....	1
1.3. Especies de la compraventa mercantil en la legislación guatemalteca .....	2
1.3.1. Venta contra documentos.....	3
1.3.2. Venta de cosas en transito .....	3
1.3.3. Venta fob (Free On Board).....	3
1.3.4. Venta fas (Free At Side Ship) .....	3
1.3.5. Venta cif (Cost Insurance Freight) .....	3
1.3.6. Venta c y f (Cost and Insurance) .....	4
1.4 La compra venta internacional .....	4
1.4.1. Concepto .....	4
1.4.2. Criterios para considerar una compraventa internacional.....	4
1.5. Elementos de la compraventa internacional.....	5
1.5.1. Elementos personales.....	5
1.5.1.1. El vendedor.....	5
1.5.1.2. El comprador.....	6
1.5.1.3. La capacidad de las partes en la contratación mercantil internacional.....	6
1.5.2. Elementos reales.....	6
1.5.2.1. El precio.....	6
1.5.2.1.1. Determinación del precio.....	7
1.5.2.2. Lugar del pago del precio.....	7
1.5.2.3. Tiempo del pago del precio.....	8
1.5.2.4. La mercadería.....	8

	Pág.
1.5.3. Elementos formales.....	8
1.6. Características del contrato de compraventa internacional.....	9
1.7. Contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	10

## CAPÍTULO II

2. La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de Mercaderías .....	11
2.1. Nacimiento de la Convención .....	11
2.1.1. Estructura .....	11
2.2. Utilización y ámbito de aplicación de la Convención.....	11
2.2.1. Ámbito de aplicación .....	14
2.2.2. Internacionalidad .....	14
2.2.3. Aplicación directa .....	14
2.2.4. Aplicación Indirecta.....	15
2.3. Nacimiento y perfeccionamiento del contrato .....	16
2.3.1 Idioma del contrato .....	18
2.4. Obligaciones de las partes .....	19
2.4.1. La obligación del vendedor de entregar las mercancías y de los documentos relacionados .....	19
2.4.2. Obligación del vendedor de entregar mercaderías conformes .....	21
2.4.3. Obligación del vendedor de entregar las mercancías libres de derechos o pretensiones de un tercero .....	23
2.4.4. Obligación del comprador de pagar el precio y de recibir las mercancías .....	23
2.4.5. Obligación del comprador de examinar las mercancías de de comunicar al vendedor la falta de conformidad .....	26
2.5. Relación de la Convención de Viena con otros instrumentos internacionales .....	41

## CAPÍTULO III

	Pág.
3. El incumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías	
3.1. Definición de incumplimiento .....	29
3.2. Incumplimiento según la legislación guatemalteca.....	29
3.2.1. Incumplimiento por impedimento externo.....	29
3.2.2.1. Por caso fortuito .....	29
3.2.2.2. Por fuerza mayor .....	30
3.2.2. Incumplimiento de obligaciones de hacer .....	30
3.3.3. Incumplimiento sobre cosa cierta y determinada .....	30
3.3.4. Incumplimiento por imprevisión.....	31
3.3. Incumplimiento según la CNUSCCI, derechos y acciones .....	32
3.3.1. Cumplimiento específico.....	32
3.3.2. Concesión de un plazo suplementario para cumplir .....	34
3.3.3. Resolución del contrato.....	35
3.3.3.1. Requisitos para la resolución del contrato .....	36
3.3.3.2. Efectos de la resolución del contrato .....	37
3.3.4. Indemnización de los daños y perjuicios.....	38
3.3.4.1. Regla general indemnización de los daños y perjuicios .....	38
3.3.4.2. Mitigación de los daños .....	39
3.4. Exoneración .....	40
3.5. Intereses .....	42
3.6. Conservación de las mercancías .....	43
3.7. Derecho del comprador de reducir el precio.....	44
3.7.1. Computo de la reducción del precio.....	44
3.8. Derecho del vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad con las mercancías .....	44
3.9. Subsanación tras la entrega.....	44
CONCLUSIONES.....	46
RECOMENDACIONES .....	47
BIBLIOGRAFÍA .....	48

## INTRODUCCIÓN

Indudablemente el contrato de compraventa sigue siendo el instrumento predilecto mediante el cual se produce el intercambio de mercancías, no obstante la normativa jurídica que regula dicha institución se ha mostrado en situaciones concretas inadecuada para hacer frente a los nuevos problemas y desafíos que plantea dicho contrato, como lo puede ser la complejidad de los medios de transporte empleados para otorgar la posesión de las mercaderías al comprador, las diferentes modalidades que pueden representar contratos mixtos como por ejemplo una arrendamiento con opción a compra o las diferentes legislaciones a que puede estar sujeta la compra-venta cuando el comprador y el vendedor pertenecen a diferentes estados. Esta clase de problemas surge en el marco de la actual globalización, la cual tiene como base el desarrollo tecnológico, y por ende de los medios de comunicación, la economía, crecimiento de la industria y la expansión generalizada del comercio, el cual va mas allá de las fronteras nacionales; haciendo que el comercio internacional experimente un crecimiento de grandes proporciones.

El incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de uno de los contratantes, da lugar a que la parte afectada pueda exigirle a la otra, responsabilidad por la contravención por la vía judicial o arbitral, según se haya estipulado en el mismo; ya que dentro del contrato existen cláusulas penales, garantías por incumplimiento, tribunal competente, la ley aplicable al mismo, y también normas de arbitraje; por lo que se deberá tomar en cuenta lo dispuesto en ellas para dilucidar cualquier litigio.

No obstante, el problema esencial en la solución de los conflictos derivados por incumplimiento de las normas contractuales por alguna de las partes, surge respecto a su interpretación; ya que muchas veces existen diferencias que tienen un origen en el hecho de que en el momento de celebrarse el pacto, cada contratante de al compromiso un alcance distinto. En tal hipótesis, la intención de los contratantes se determina por el sentido literal de las cláusulas cuando estas son claras; pero si las palabras parecieren contrarias a la intención de los contratantes, surge una problemática fundamental, como lo puede ser la forma en que empieza a correr el plazo para la entrega de las

mercaderías, las medidas a tomar ante un incumplimiento parcial o total del contrato, efectos de los atrasos en la entrega de la mercaderías, acciones a tomar ante defectos del producto o desacuerdo en la forma de pago y porcentajes acordados entre las partes por nombrar algunos, por lo que da vida a problemas provenientes de la aplicabilidad de legislaciones de diferentes Estados a un solo contrato.

En base a la problemática de la aplicabilidad de legislaciones de diferentes Estados a un solo contrato, la presente investigación plantea un estudio y análisis sobre la necesidad de darle una solución jurídica mediante la adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías del 11 de abril de 1980, conocida como Convención de Viena ya que fue aprobada en dicha ciudad (o en su acrónimo inglés CISG -*Convention of International Sale of Goods*, o en su acrónimo en español CNUCCIM) la cual establece el conjunto de normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato, los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, haciendo un enfoque concreto en las acciones o medidas que pueden tomarse en los casos de incumplimiento de todas o parte de las obligaciones contractuales o legales. Además, la Convención contiene importantes reglas relativas al ámbito de su aplicación.

La Convención no dispone de reglas relativas al conflicto de leyes, esto es, reglas diseñadas para discernir que norma resultará aplicable cuando existen varias normativas nacionales implicadas. Aquí precisamente radica la importancia de la convención, ya que el abogado o empresario no importando su nacionalidad, tienen un lenguaje común representado por el conjunto de disposiciones de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.

Por lo que el primer capítulo de la presente investigación, refiere a lo que es la compraventa mercantil, para concretar en la compraventa internacional de mercaderías, ya que en determinado punto puede darse una confusión en el ámbito civil y mercantil de la compraventa.

EL capítulo segundo, desarrolla lo que es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, los antecedentes y nacimiento de dicha Convención, así como su estructura, su ámbito de aplicación, utilización y las obligaciones de las partes en el contrato de compra venta.

Por último, el capítulo tercero hace un enfoque directo en lo que es el incumplimiento del contrato de compraventa internacional de mercaderías, y desglosa lo que son las consecuencias del incumplimiento exponiendo los derechos que surgen para las partes con ocasión del incumplimiento.

## **CAPÍTULO I**

### **1. LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL**

#### **1.1 Cómo se define el contrato de compraventa mercantil.**

La compraventa mercantil es la figura base que se utiliza en la mayor parte del tráfico comercial; por lo que podemos considerar que este instrumento es el motor de la comercialización.

Nuestro Código de Comercio no proporciona una definición expresa de lo que se debe entender por compra venta mercantil, la cual se encuentra regulada del Artículo 695 al 706 del Código de Comercio y supletoriamente debe aplicarse el Código Civil en su Artículo 1,754 el cual dice: “Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero.”

La compraventa mercantil, “es el acuerdo de voluntades por el cual se transfiere la propiedad de mercaderías a cambio de un precio convenido, y en la cual uno o ambos extremos del vínculo, son comerciantes actuando dentro de su actividad profesional”.<sup>1</sup>

#### **1.2. Diferencia de la compraventa civil.**

El derecho mercantil se ha ido desarrollando vertiginosamente a través de los años y en virtud de las evoluciones tecnológicas y mercantiles que ocurren diariamente, ha adquirido un carácter dinámico que requiere de una estructura jurídica abierta y facilitadora de estos cambios, a diferencia del derecho civil, cuyas instituciones se han mantenido parcialmente constantes e inmutables desde sus orígenes en el Derecho Romano. Es por esto por lo que consideramos que el derecho mercantil tiene una importancia sustancial dentro del ordenamiento jurídico, y que no debe ser absorbido en su totalidad por la legislación civil, pues de esta forma se estarían omitiendo las características propias del transcurrir mercantil.

---

<sup>1</sup> Vázquez del Mercado, Oscar, **Los Contratos Mercantiles**. Pág. 64.

Las diferencias esenciales entre la compraventa civil y mercantil que podemos considerar son:

A) La compraventa mercantil en general se da en masa y no de forma aislada.

B) El comerciante tiene un rol empresarial, ya que las compraventas son para ser revendidos, ya sea como producto acabado o sujeto a posterior elaboración, en tanto la compraventa civil se caracteriza por la venta para el consumo propio.

El Dr. Vásquez Martínez<sup>2</sup> no define expresamente lo que es la compraventa mercantil, pero indica que lo será si constituye parte de la actividad de un comerciante o empresario que ofrece al público por medio de la empresa con propósito de lucro y de manera sistemática uno o más géneros de bienes. Indicando que la finalidad del lucro no se refiere a un negocio aislado, si no a una actividad compleja.

### **1.3. Especies de la compraventa mercantil en la legislación guatemalteca.**

Las figuras propias del Código Mercantil son:

#### **1.3.1. Venta contra documentos.**

Son aquellas ventas que involucran títulos representativos de una mercadería como lo son, la carta de porte y el conocimiento de embarque, por lo que el vendedor cumple con su obligación en el momento de entregar la cosa vendida, en el momento que transfiere el título representativo; salvo pacto en contrario.

---

<sup>2</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, **Instituciones del Derecho Mercantil**. Pág. 551-553

### **1.3.2. Venta de cosas en tránsito .**

Refiere a la compra de mercaderías, las cuales hay que transportar de un lado a otro para realizar la entrega. Esta modalidad tiene la particularidad que según sea lo estipulado por las partes así se transfiere el riesgo de la compraventa.

### **1.3.3. Venta FOB (Free On Board).**

FOB quiere decir libre a bordo de puerto de embarque convenido, y consiste en que el vendedor cumple su obligación al entregar la cosa, al depositarla a bordo de un buque o vehículo que ha de transportarla al lugar y en el tiempo convenido. A partir de ese momento se trasladan los riesgos al comprador, por lo que en este negocio se habla de precio FOB el cual comprende: el valor de la cosa más los gastos, impuestos y derechos que causen hasta el momento en que la cosa esté a bordo del medio de transporte.

### **1.3.4. Venta FAS (Free At Side Ship).**

Esta venta “se caracteriza por que la obligación del vendedor es entregar la mercadería colocándola a un costado del medio de transporte, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador”<sup>3</sup>. En esta modalidad el precio incluye el valor de la cosa, más los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de colocar la mercadería al costado del medio de transporte.

### **1.3.5. Venta CIF (Cost Insurance Freight).**

En este tipo de compraventa el precio incluye el costo, seguro y el flete, por lo que el vendedor tiene que hacerse cargo de contratar y pagar el transporte y obtener los títulos representativos, el pago del seguro convenido, debiendo obtener la póliza correspondiente; por lo que el comprador adquiere los riesgos de la compraventa en el momento que la mercadería es entregada al porteador, y la obligación de pagar el precio nace cuando el comprador recibe los títulos representativos y la póliza del seguro.

---

<sup>3</sup> Villegas Lara, René Arturo, **Derecho Mercantil Guatemalteco**. Tomo II. Pág. 28.

### **1.3.6. Venta C y F (Cost and Insurance).**

Es la compraventa en la cual el precio incluye el costo y el flete, por lo que operan con la misma mecánica de la venta CIF con la única diferencia que no se incluye un seguro para las mercaderías.

## **1.4. La compraventa internacional.**

### **1.4.1. Concepto.**

La compraventa mercantil se convierte en internacional cuando hay desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, así como el pago de precio de las mismas; dentro de nuestro ordenamiento jurídico, no encontramos un concepto, por lo que nos remitimos a lo expresado anteriormente sobre la compraventa mercantil, aunado a que la mayoría de autores no dan una definición de compraventa internacional. La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM) DE LAS Naciones Unidas, celebrada en Viena el 10 de abril de 1,980, tampoco tiene una definición legal de la compraventa internacional, únicamente delimita el campo de aplicación al indicar que “La presente convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes”.

### **1.4.2. Criterios para considerar una compraventa internacional.**

Hay varios criterios de como caracterizar una compraventa para considerarla como internacional, entre los que están:

- El objeto del contrato, considerándose internacional la compraventa que involucre la entrega de una mercancía sea nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentra aquella en el momento de la conclusión del contrato, de manera que se de la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).

- El relativo al domicilio de los contratantes, de manera que si estos independientemente, de su nacionalidad, tiene su domicilio comercial en países distintos, la compraventa pactada entre ellos será internacional, pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes.

- Criterio mixto, “basado en el carácter internacional de la compraventa en el hecho que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro”<sup>4</sup>. En comercio exterior solamente puede hablarse propiamente de compraventa internacional en este último caso supuesto, pues para que exista materialmente el pago o desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, por las respectivas aduanas de salida y de ingreso; y que el comprador y el vendedor tengan en sus respectivos países establecimientos con suficiente autonomía jurídica para poder contraer derechos y obligaciones.

## **1.5. Elementos de la compraventa Internacional.**

### **1.5.1. Elementos personales.**

En todo contrato de compraventa internacional, como cualquier otro, siempre es necesaria la existencia de dos partes en la relación, así:

#### **1.5.1.1 El vendedor.**

Es la persona propietaria o autorizada por esta para vender la mercadería y la que se compromete a entregarla en un punto determinado en el contrato a cambio de un precio que el comprador la pagó o le pagará en la forma y tiempo determinados. El punto de entrega de la mercadería, o bien el punto en donde se pone a disposición del comprador puede ser dentro del país del comprador o del vendedor.

---

<sup>4</sup> Delgado, Hernando, **La exportación manual de su regulación jurídico administrativa**. Pág. 26.

### **1.5.1.2 El comprador.**

Es la persona que compra la mercadería objeto del contrato y cuya principal obligación es la de pagar el precio convenido, en el lugar, tiempo y forma contractual.

### **1.5.1.3 La capacidad de las partes en la contratación mercantil internacional.**

La capacidad para contratar y obligarse indica nuestro Código Civil en su Artículo ocho comienza a los 18 años de edad, excepto en los casos en el que el mayor es declarado en estado de interdicción por decisión judicial firme, quien únicamente podrá actuar, ejercitar sus derechos, a través de un representante legal según el Artículo 14 de este mismo cuerpo legal.

Pero qué sucede cuando los contratantes son de diferente nacionalidad? En estos casos no podemos generalizar sobre la capacidad de la contratación, ya que no todos los países tienen las mismas disposiciones jurídicas referentes a la capacidad de contratación, por lo que esta dependerá del derecho internacional privado aplicable a la capacidad de las partes, por lo que el vendedor o comprador en un contrato internacional de compraventa de mercaderías, depende del derecho nacional de cada uno de los contratantes, ya que tanto el Código de Derecho Internacional Privado y la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 ( CNUCCI por sus siglas en español) concuerdan en aplicar dicho criterio.

## **1.5.2 Elementos reales.**

### **1.5.2.1 El precio**

Es la obligación que compete al comprador, y que consiste sobre todo, en dar la cantidad de dinero que se hubiere convenido como precio, que debe ser pecuniario o bien que las partes hayan convenido otra forma.

### **1.5.2.1.1 Determinación del precio.**

- Precio determinable: forma de determinación del precio, en que las partes quedan libres de estipulaciones del más variado tipo, puesto que pueden convenir que el precio sea el de un determinado mercado en una fecha cierta; o bien que lo designe un tercero o el que indique el vendedor por medio de una lista pública de precios.
- Por medio del peso de las mercaderías: esta forma de determinar el precio, consiste en determinar el precio por medio del peso neto, que es el peso de la mercadería sin el empaque; o por medio del peso bruto, que es el peso de la mercadería más el del empaque.
- Con precio abierto: son aquellos en los que no se determina el monto del precio ni un medio explícito para fijarlo, como en aquellas compras de emergencia o mercaderías con características y precios conocidos; Los diversos ordenamientos jurídicos no coinciden acerca del tratamiento de esta cuestión. Así mientras que el ordenamiento español y el francés, entre otros, no permiten la existencia de contrato sin precio; en los ordenamientos del *common law (derecho común)*, el estadounidense y el inglés, por ejemplo, se permite la existencia de contratos carentes del elemento precio.

### **1.5.2.2 Lugar del pago del precio .**

El lugar para hacer efectivo el precio es aquel en el que las partes acuerdan en el contrato, pero a falta de acuerdo, se pueden dar varias situaciones de suma importancia ya que la mayoría de legislaciones procesales, la competencia se fija en razón del lugar de ejecución de la obligación. Así tenemos que si el lugar del pago del precio es el país vendedor este, podrá demandar ante el juez de su propio país, pero, de obtener una sentencia favorable, tendría que ejecutarla en el país del comprador. Si el lugar de pago fuera el del país del comprador, el vendedor tendría la desventaja de tener que demandar en ese país, pero le sería más fácil ejecutar la sentencia, pues es la ejecución de una sentencia nacional; mientras que en el primer caso tendría la desventaja de ejecutar la sentencia en un país que no es el propio.

En las compraventas internacionales se acostumbra hacer el pago en el lugar de la entrega de las mercaderías o bien de los documentos que amparan la misma (carta de porte, conocimiento de embarque, carta de porte aéreo u otros representativos de mercaderías).

### **1.5.2.3 Tiempo de pago del precio .**

Es el espacio de tiempo que media entre la entrega de la mercadería y el momento en que será exigible la recepción de su precio por parte del vendedor, como regla general. Los distintos plazos dependen fundamentalmente del tipo de bienes, de la confianza entre las partes y de la importancia económica de la venta, así tenemos:

- Corto Plazo: Se encuentra dentro de los 90 días hasta 18 meses,
- Mediano Plazo: se encuentra entre 18 meses hasta cinco años,
- Largo Plazo: se encuentra entre cinco y 10 años o más, suele reservarse, a operaciones de amplio volumen financiero como grandes buques, plantas industriales completas, centrales eléctricas etc.
- Compras al Contado: la regla general de la compraventa internacional, que el comprador pague el precio de la mercadería en el momento en que la recibe; pero hay que hacer una distinción entre el momento de entrega y el de la recepción, ya que son diferentes si las partes no hacen el intercambio en un lugar determinado, puesto que el vendedor puede cumplir con su obligación al entregar las mercaderías al porteador, pero en este caso el comprador no tiene que pagar sino hasta que las reciba.

### **1.5.2.4 La mercadería.**

Es cuanto cosa mueble objeto del tráfico mercantil, según Ossorio, “es toda mercancía o genero vendible, cualquier cosa mueble que es objeto de trato o venta”.<sup>5</sup>

### **1.5.3 Elementos formales.**

A diferencia de la contratación civil, los contratos mercantiles no están sujetos, para su validez a formalidades especiales, ya que cualquiera que sea la forma y el idioma en que

---

<sup>5</sup> Ossorio, Manuel, **Diccionario de ciencias jurídicas y sociales**. Pág. 173.

se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.

En la compraventa internacional sucede lo mismo, ya que la mayoría de países coinciden en su legislación interna en que el contrato se perfecciona por el simple consentimiento de las partes, es un contrato consensual, en igual forma lo expresa la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 en su Artículo 11 el cual indica “ no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro tipo de requisito de forma” al referirse al contrato de compraventa internacional; a pesar de ello , existen en la actualidad países que son parte de la convención y que aún exigen que el contrato de compraventa internacional de mercaderías se realice por escrito, tal es el caso de Argentina, Bielorrusia, Chile, Irak, Ucrania y URSS, ya que dichos países hicieron la reserva de los Artículos 12 y 96 de dicha convención lo cual les permite exigir ese formalismo.

#### **1.6. Características del contrato de compraventa internacional.**

- A) Consensual: ya que se perfecciona, con el simple consentimiento de las partes.
- B) Bilateral: se refiere al hecho que existen dos personas con intereses opuestos a la relación contractual ósea un comprador y un vendedor.
- C) Principal: ya que la eficacia del contrato no depende de otro contrato, si no únicamente en lo estipulado en este.
- D) Oneroso: característica básica en los contratos mercantiles ya que no existe gratitud en la relación contractual, todo se desarrolla en base al intercambio comercial financiero.
- E) Traslativo de Dominio: por que el objeto es la transferencia del dominio de la mercadería en venta.
- F) Atípico: ya que la legislación no menciona expresamente dicho contrato dentro de nuestro ordenamiento jurídico, únicamente hacen alusión a las compraventas FOB, FAS, CIF y CF que son formas de compraventa que se pueden aplicar a las internacionales pero no es suficiente para normar la internacionalidad de dicho contrato.

## **1.7. Contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías.**

En lo referente a su forma, puede variar dependiendo de mucho, ya que las partes son las que pactan libremente su voluntad, pero como principio general se puede observar los siguientes contenidos, los cuales aunque varíen en redacción son importantes para evitar situaciones adversas, así tenemos:

1.- Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.

2.- Vigencia.

Obligaciones del Vendedor:

3.- Entrega de Mercaderías: fecha, plazos, modo de transporte, certificados diversos.

4.- Reserva de dominio.

5.- Control de muestras

6.- Cláusulas por desperfectos: garantía, reclamaciones y reparaciones.

Obligaciones del comprador:

7.- Modalidad del pago: término y lugar de pago

9.- Crédito o torgado

10.- Garantías diversas

11.- Traspaso de riesgo

12.- Traspaso de propiedad

Arbitraje:

13.- Arbitrajes, tribunal competente: órganos y decisiones

Otras cláusulas:

14.- Elección de domicilio

15.- Idioma del contrato

16.- Derecho del contrato

17.- Secreto profesional

18.- Propiedad industrial

19.- Fecha y firmas autenticadas.



## **CAPÍTULO II**

### **2. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías**

#### **2.1. Nacimiento de la Convención.**

El camino hacia la unificación de las reglas relativas al contrato de compraventa se inició en 1930 cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado conocido como UNIDROIT o Instituto de Roma tomó la iniciativa de unificar el derecho sustantivo o material del contrato de compraventa. Esta iniciativa tomó como base para su trabajo la obra del jurista alemán Ernst Rabel en 1964, tras diversas interrupciones, y algunos Proyectos de Convención, se reunieron en la Haya, los representantes de 28 países con la misión de aprobar el conjunto de reglas que gobernarían los contratos de compraventa internacional. Los resultados de este esfuerzo dieron sus frutos el día uno de julio de 1964 cuando se aprobaron dos Convenciones: una relativa a un Derecho Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, que incorporaba como anexo una ley uniforme: Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUVI o, en su acrónimo inglés, ULIS), y otra Convención sobre un Derecho Uniforme sobre Formación de Contratos que igualmente incorporaba una ley uniforme sobre el tema: Ley Uniforme sobre la formación de Contratos de Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUF-ULF).

Ambas Leyes entraron en vigor en agosto de 1972; sin embargo no llegaron a tener éxito por diversas razones. Ello produjo la necesidad de la aprobación de un texto que contase con una auténtica participación mundial. Y así tras toda una serie de años de trabajo, bajo los auspicios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL) se aprobó en Viena el 11 de abril de 1980 la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, la cual entró en vigor el 1 de enero de 1988.

### **2.1.1 Estructura.**

Consta de cuatro partes:

- La primera es una parte general que debe asumirse automáticamente con la ratificación del Convenio. Está dividida a su vez en dos capítulos, el primero referente al ámbito de aplicación del convenio, y el Segundo referente a las disposiciones generales sobre interpretación de los contratos sometidos al convenio, la fuerza de la autonomía de la voluntad, los efectos de la convención y la forma de los contratos.
- La segunda versa de la formación del contrato, y lo hace desde una perspectiva más abierta a la realidad del comercio internacional actual, que como se regula en nuestro decimonónico Código Civil.
- La tercera regula los derechos y obligaciones de las partes, así como los efectos del contrato y de su posible incumplimiento y sus formas de extinción. Especial mención merece el sistema de recursos planteado en el Convenio ya que parte de un sistema igual independientemente de cuál sea la parte que incumpla, lo que supone también un cambio notable con respecto al sistema de acciones recogido en el Código Civil.
- La cuarta contiene las normas de Derecho Internacional Público que regulan la entrada en vigor del convenio y las posibles formas de ratificación.

### **2.2. Utilización y ámbito de aplicación de la Convención.**

Más de cincuenta países forman parte en la actualidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías del 11 de abril de 1980, conocida como Convención de Viena (o en su acrónimo inglés CISG - *Convention on International Sale of Goods*, o en su acrónimo en español CNUCCIM), ya que fue aprobada en esa ciudad. Ello significa que dos tercios de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa

internacional y lo que es todavía más importante que más de dos tercios del conjunto del comercio internacional queda gobernado por la Convención de Viena. Es por ello, que el estudio de la compraventa internacional debe ceñirse al estudio de ese texto, pero no exclusivamente. También son importantes a efectos del estudio del régimen jurídico de la compraventa los INCOTERMS 2000 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

La Convención de Viena establece el conjunto de normas substantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula 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. Además, la Convención contiene importantes reglas relativas al ámbito de aplicación de la convención.

La Convención no dispone de reglas relativas al conflicto de leyes, esto es, reglas diseñadas para discernir que norma resultará aplicable cuando existen varias normativas nacionales implicadas. Aquí precisamente radica la importancia de la Convención, ya que el abogado o empresario americano, argentino, chino o español, tienen un lenguaje común: el representado por el conjunto de las disposiciones de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, por lo que se evita el recurso a las normas del conflicto de leyes.

Las reglas de la Convención desplazan el que hasta ahora resultaría el derecho aplicable al contrato en defecto de acuerdo entre las partes. Para aquellos ordenamientos jurídicos con un doble régimen contractual para la compraventa civil y compraventa mercantil, y que han adoptado la Convención de Viena, resultará que pasan a tener tres regimenes sobre compraventa. El abogado acostumbrado a la doble diferenciación de los contratos según su caracterización como civiles o mercantiles, tenderá a considerar a la convención como una norma mercantil. Ello será así en la casi totalidad de las ocasiones, aunque no siempre, y por ello debe quedar claro que la convención no es civil ni mercantil (Artículo 1.3 no se tiene en cuenta ni el carácter civil ni comercial a los efectos de determinar la aplicación de la convención). Por ello, si se cumplen las condiciones de aplicabilidad de la Convención, ésta se aplicará sin importar dicho carácter. Por lo que el carácter mercantil del contrato puede ser importante, cuando la

Convención no regula alguna determinada cuestión que ha de ser enjuiciada conforme al derecho nacional no uniforme. En cuyo caso, se habrá de investigar el carácter civil o mercantil a efectos de determinar la aplicación de las reglas del Código Civil (CC) o las del Código de Comercio (CCo) son de aplicación.

### **2.2.1 Ámbito de aplicación.**

Para que la Convención de Viena se aplique a un contrato de compraventa internacional de mercaderías, es necesario la concurrencia de varios criterios como ya se deduce de la materia regulada: ha de tratarse de una compraventa, que sea internacional, que sea de mercaderías y que además no exista ninguna exclusión ya por virtud de la autonomía de la voluntad de las partes, ya porque la convención misma excluye determinadas transacciones o tipos de mercaderías de su ámbito de aplicación.

### **2.2.2. Internacionalidad.**

Existen dos formas por las que la Convención de Viena puede devenir territorialmente aplicable: uno, cuando se trate de un contrato entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes que sean contratantes; dos, cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

### **2.2.3. Aplicación directa.**

La aplicación directa de la convención se produce cuando ambas partes contratantes tienen sus establecimientos en Estados diferentes, que sean parte de la Convención. Así por ejemplo, el caso un empresario alemán compra 1000 máquinas a un empresario argentino; a falta de otro acuerdo en contrario, la Convención de Viena devendrá aplicable al contrato porque tanto Alemania como Argentina son Estados parte de la Convención. A estos efectos debe recordarse que para determinar la aplicación de la Convención es irrelevante la nacionalidad de las partes (Artículo 1.3 CNUCCIM). Lo importante es que los establecimientos radiquen en Estados diferentes, aunque las

partes contratantes a la hora de celebrar el contrato se encuentren situados en el mismo país, será importante la aplicabilidad de la Convención, ya que en ese momento las partes contratantes han de tener sus establecimientos en Estados diferentes.

No existe en la Convención una definición de establecimiento, pero sí se indica qué establecimiento prevalece sobre el otro cuando una de las partes tiene más de un establecimiento. El establecimiento que determinará la internacionalidad del contrato será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y con su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración. El establecimiento determinante de la internacionalidad del contrato ha de ser un establecimiento permanente. En definitiva, parece que la noción jurídica de establecimiento deberá buscarse en el Derecho Nacional que resulte aplicable conforme a las normas del conflicto de leyes. Por último indicar que de conformidad con el Artículo 1.2 CNUCCIM, no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

#### **2.2.4. Aplicación indirecta.**

Es posible que aun existiendo sólo un Estado contratante, la Convención sea aplicable si las normas del derecho internacional privado señalan la aplicación de la ley de un Estado contratante. Por ejemplo, si un empresario español contrata la venta de una tonelada de naranjas a un empresario inglés, la Convención sólo se aplicará si las normas del derecho internacional privado remiten a la ley del Estado contratante, en este caso España. Esta regla, que claramente supone una implicación de la esfera aplicativa de la Convención, tiene, sin embargo, una excepción: la de aquellos Estados que hayan hecho la reserva del Artículo 95 CNUCCIM. El efecto de la reserva es que la aplicación de la convención por virtud del Artículo 1.1 b) es como si no existiera para esos Estados que han decidido hacerla. Así por caso, los Estados Unidos de América ha hecho uso de esa reserva, por lo que si un empresario de ese país contrata con uno del Reino Unido, la

Convención no se aplicará y ello aunque las normas del derecho internacional privado remitan al derecho estadounidense.

### **2.3. Nacimiento y perfeccionamiento del contrato.**

El momento en que el contrato de compraventa internacional de mercaderías se perfecciona en el marco de la convención de Viena se recoge en la penúltima de las disposiciones dedicadas a la perfección del contrato en la Convención Artículo 23 CNUCCIM y a modo de recordatorio estableciendo al efecto que: "El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención".

La disposición más importante que se relaciona con el Artículo 23 CNUCCIM es el párrafo segundo del Artículo 18 CNUCCIM que se encarga de establecer la regla general acerca del momento de perfección del contrato en la Convención: "la aceptación de la oferta surtirá efecto cuando llegue al oferente", bien en el plazo por él fijado o, en su defecto, dentro de un plazo razonable; cuestión que el Artículo 24 CNUCCIM se encarga de aclarar a efectos interpretativos, acogiendo para ello la teoría del conocimiento para las declaraciones realizadas de forma oral y la teoría de la recepción para las declaraciones escritas.

Así pues, el sistema general del cual parte la convención es el de indicar que las declaraciones de voluntad y en general cualquier manifestación de intención se tornan perfectas en el momento de su llegada, esto es, cuando son recibidas (entregadas) o conocidas (comunicadas verbalmente), y no cuando son declaradas o emitidas. La perfección del contrato puede truncarse si el aceptante retira su aceptación antes de que surta efecto o en ese momento (Artículo 22 CNUCCIM). Se evidencia que, al igual que sucede con la retirada de la oferta, ello sólo es posible cuando la declaración de aceptación se ha enviado por correo o telégrafo.

Es posible que el contrato se perfeccione pese a que la aceptación llegue fuera del plazo legal o contractual. Se trata de las aceptaciones tardías que se regulan en el Artículo 21 CNUCCIM. Existen a estos efectos dos posibles situaciones: a) una aceptación que llega

tarde por culpa del destinatario de la oferta, es decir, se presume que el retraso ha sido causado por el destinatario de la oferta, bien porque envía la aceptación fuera de plazo o sin tener en cuenta el tiempo necesario para que llegue al oferente; y b) una aceptación que llega tarde por causa de alguna irregularidad conectada al medio de transmisión, por ejemplo porque existe una huelga de los empleados de correos Artículo 21.2. En el primer caso, la aceptación no puede perfeccionar el contrato; no obstante, el oferente puede informar oralmente al destinatario o enviarle una comunicación validando la aceptación, por lo que el contrato se entiende perfeccionado desde ese momento. En el segundo caso, la presunción es la contraria a la establecida para la situación anterior y por ello se considera que la aceptación es capaz de perfeccionar el contrato, pero se faculta al oferente a que declare que el mismo no se perfecciona, en cuyo caso, ha de informar de su intención al destinatario de la oferta, sin demora, verbalmente o por escrito. Si el oferente no se comunica con el destinatario, entonces el contrato se perfecciona con la llegada de la aceptación; nótese, no obstante, que en la práctica se extiende hasta el tiempo límite de que dispone el oferente, un plazo que se cualifica por la expresión "sin demora" para informar al aceptante de la caducidad de la oferta.

Se notará que cuando el oferente ha fijado un plazo para aceptar la oferta, el destinatario ha de aceptar dentro de ese plazo. Algún problema se presenta en los casos en que el oferente no especifica el término inicial ni el final del cómputo del plazo para aceptar, por ejemplo, que únicamente haya indicado que la oferta puede aceptarse en un mes. En estos casos, la Convención establece que cuando el plazo de aceptación se ha fijado en una carta o en un telegrama, el cómputo del mismo comienza desde el momento de la entrega (en el caso del telegrama) o desde el momento que figure en la carta, en su defecto, desde la fecha que figure en el sobre (en el caso de la correspondencia postal). Si se trata de medios de comunicación instantáneos, entonces el plazo comienza desde que la oferta llega al destinatario (Artículo 20.1 CNUCCIM). Además, en el cómputo se incluyen los días feriados oficiales o no laborables, pero si la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Por último indicar que estas normas relativas al cómputo del plazo de aceptación pueden ser útiles para aplicarlas

análogicamente a cualquier plazo establecido en la parte tres de la convención, cuyo cómputo no se haya establecido.

En cuanto al lugar de perfección del contrato, la convención incluye una norma al efecto, por lo que creemos que es una cuestión que se gobierna por el derecho interno no uniforme.

### **2.3.1 Idioma del contrato.**

Como estamos en presencia de contratos internacionales en los que muy probablemente las partes involucradas hablarán distintos idiomas, sería conveniente que las partes acuerden cuál será el lenguaje que predominará. Por supuesto que en orden a comunicarse las partes utilizarán un determinado lenguaje, el cual se considerará como el idioma que predominará en la relación. No obstante es posible que las partes utilicen, además, en sus comunicaciones un idioma diferente al de las negociaciones, por ejemplo, las negociaciones fueron en italiano y una de las partes envía sus condiciones generales en alemán, en cuyo caso es claro que no se pueden imponer a una parte condiciones generales que se han enviado en un idioma distinto al de las negociaciones que llevaron a la perfección del contrato. No obstante, parece que existe la presunción que cuando el idioma que se introduce es el inglés, la parte que recibe la comunicación lo conoce o puede facilitarse una traducción.

### **2.4. Obligaciones de las partes.**

Las obligaciones de vendedores y compradores bajo la Convención de Viena se establecen al principio de cada uno de los capítulos dedicados a regular dichas obligaciones. El Artículo 30 CNUCCIM dedicado a las obligaciones del vendedor indica que deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas. Por su parte, el Artículo 53 CNUCCIM relativo a las obligaciones del comprador establece que deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la convención.

### **2.4.1. La obligación del vendedor de entrega de las mercancías y de los documentos relacionados con las mercaderías (momento y lugar).**

La obligación del vendedor concerniente a la entrega de las mercaderías y de los documentos que se relacionan con ella se circunscribe a varias materias que se regulan por la Convención como reglas dispositivas. La Convención distingue entre entrega, conforme o no conforme con el contrato, y no entrega en absoluto. El problema se presenta en el caso de entrega de mercancías que se apartan totalmente de lo acordado por las partes, por ejemplo, el comprador solicita maíz y el vendedor le entrega papas. En estos casos, y de acuerdo con el comentario de la Secretaría el vendedor no ha entregado. No obstante, parece que más bien son supuestos de entrega de mercaderías no conformes. Creemos, pues, que la Convención no hace esa diferencia, por lo que la entrega de diferentes mercancías ha de ser considerada como una falta de conformidad.

La Convención se encarga de hacer especial hincapié en la circunstancia de que momento y lugar de entrega son los determinados por el contrato (y, en su caso, por los usos) y sólo en defecto de ellos, se aplican las reglas dispositivas establecidas por la convención. Es frecuente que en los contratos de compraventa internacional de mercaderías se pacte también algún término comercial relativo a la entrega, por ejemplo, CIF, INCOTERMS 2000, el cual desplazará las reglas dispositivas de la Convención, las cuales, no obstante, en este punto, se redactaron teniendo presente la aplicación de dichos términos comerciales. Por ello, las reglas dispositivas de la Convención relativas a la entrega de las mercancías reflejan soluciones parecidas a los INCOTERMS 2000.

La situación más normal en relación al lugar de entrega de las mercancías es cuando el contrato implica el transporte de las mismas, en cuyo caso el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando las pone en poder del primer porteador para que las traslade al comprador. Cuando fuera del caso precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de 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. Por último, y como cláusula residual, el vendedor cumple poniendo las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento (Artículo 31 CNUCCIM).

En relación con el momento de entrega, igualmente se establece que en defecto de una fecha pactada o de un plazo (en cuyo caso se han de entregar las mercaderías en cualquier momento dentro de ese plazo), las mercaderías se entreguen dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato. El comprador no está obligado a aceptar las mercancías cuando se le entregan antes de la fecha fijada (Artículo 52.1 CNUCCIM). Si las acepta, el vendedor tiene el derecho de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercancías o entregar otras en su sustitución, si ello no ocasiona al comprador gastos excesivos y sin perjuicio del derecho que asiste al comprador de exigir la indemnización de los daños y perjuicios; Por último cuando se trata de documentos relacionados con las mercancías, se establece la facultad del vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos cuando se los entregó al comprador anticipadamente.

#### **2.4.2 La obligación del vendedor de entregar mercaderías conformes.**

La falta de conformidad de las mercaderías, que atañen a circunstancias como la cantidad, calidad, tipo, envase o embalaje, son una de las cuestiones que más enfrentan a compradores y vendedores en las compraventas internacionales. La falta de conformidad de las mercancías posibilita que el comprador pueda acudir al amplio espectro de acciones que se prevén en la convención, por ejemplo, reducción del precio o falta de conformidad de las mercancías.

A falta de acuerdo entre las partes, lo que no es frecuente, ya que las partes realizan descripciones generales o no proporcionan la suficiente información porque confían en la pericia del vendedor, la convención vuelve a establecer sus propias reglas dispositivas (Artículo 35.2 CNUCCIM), ya que el principio es que aun cuando nada se haya pactado el comprador tiene derecho a recibir mercaderías que correspondan a unas determinadas calidades o que estén embaladas en una forma que sea suficiente para su protección. Por eso se establece que las mercancías han de ser aptas para:

- Los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo: esta es la regla que generalmente se aplicará ya que rara vez las partes habrán dado especificaciones acerca de un particular uso. De tal forma, que si el comprador pide aparatos de televisión, el vendedor cumple entregando televisores que sean apropiados para el uso normal a que se destinan esas mercancías, pero no será necesario que entregue televisores que lleven, por ejemplo, un aparato de video incorporado. Un elemento clave para determinar la conformidad de las mercancías, es que éstas sean aptas para la reventa. Y es que por el tipo de compraventa ante la cual nos encontramos, lo normal es que el comprador no sea el consumidor final de los bienes o mercancías.
- Cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato: si el comprador pide 1000 botellas de vino de determinada cosecha, el vendedor no cumple entregando la calidad media o estándar, es decir, vino apto para el consumo ordinario. Este estándar debe conformar el país donde las mercancías van a ser utilizadas. Esta regla establece, no obstante, una excepción: salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor.
- Que coincidan con la muestra o modelo que el vendedor presentó al comprador
- Por último, que estén envasadas o embaladas en la forma habitual (es decir, de conformidad con los usos del sector en cuestión) o, en su defecto, en una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

Asimismo, y por lo que respecta a la cantidad, el comprador no está obligado a aceptar una cantidad mayor, pero si las acepta deberá pagarlas al precio del contrato (Artículo 52.2 CNUCCIM).

El vendedor es responsable por la falta de conformidad de las mercancías que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento. Incluso, será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después de ese momento si es imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones.

Para finalizar, indicar que es posible que las partes pacten excluir las garantías por las mercancías vendidas. La existencia de dichas exclusiones pueden plantear algunos problemas de interpretación, especialmente puede haber problemas cuando dicha exclusión se contiene en una cláusula previamente redactada o si se considera que son cuestiones de validez.

#### **2.4.3 Obligación del vendedor de entregar las mercancías libres de derechos o de pretensiones de un tercero .**

Una de las obligaciones principales del vendedor, la cual sólo se nombra y no se regula bajo la convención, es la de transmitir la propiedad de las mercancías. El vendedor ha de entregar las mercancías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas. La obligación alcanza a los derechos o pretensiones basados en la propiedad industrial o intelectual, sujeta a ciertas reglas que se establecen en el. El comprador, al objeto de poder invocar las disposiciones de los Artículos 41 o 42 CNUCCIM, ha de comunicar al vendedor la existencia del derecho o pretensión del tercero, especificando su naturaleza dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella, salvo que pueda aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

#### **2.4.4 Obligación del comprador de pagar el precio y de recibir las mercancías.**

El Artículo 53 CNUCCIM, al igual que hace el Artículo 30 CNUCCIM en relación con el vendedor, resume cuáles son las obligaciones del comprador: pagar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente convención. Las obligaciones del comprador respecto del pago del precio y de recibo de las mercancías se entienden, en primer lugar, en relación con lo pactado contractualmente o en función de los usos aplicables. A falta de acuerdo, la convención establece ciertas reglas dispositivas que regularán esas obligaciones del comprador. En relación con su obligación de pagar el precio, se establece que la misma incluye la de cumplir con todas aquellas medidas contractuales, legales o reglamentarias que sean necesarias para posibilitar el pago por caso: la apertura de un crédito documentario o la

tramitación de las autorizaciones necesarias para que el pago sea posible. Asimismo se establecen reglas relativas al lugar, momento, y plazo.

En cuanto al lugar del pago del precio, son dos las reglas dispositivas que se establecen: si el pago ha de hacerse contra entrega de las mercancías o documentos, el comprador cumple en el lugar en que se efectúe la entrega. En caso contrario, el lugar será el establecimiento del vendedor. En relación con el momento del pago del precio, el comprador habrá de pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercancías o los documentos representativos de ellas. En cualquier caso, el comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercancías. Por último, el comprador ha de pagar el precio en la fecha fijada sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor. Nada indica la convención acerca de los modos de pago admisibles y de si se puede hacer en especie, no obstante, parece que valdrán los medios usuales de pago, como la transferencias de fondos internacionales, pero no el pago en títulos valores, que precisarán de una convención de las partes, a menos que dicha forma de pago sea habitual en el tráfico comercial de que se trate.

La obligación del comprador de recibir las mercancías consiste en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega y en hacerse cargo de las mercancías.

En relación con el lugar de pago, éste puede ser importante de cara a determinar el tribunal competente. Efectivamente, no es usual encontrar en contratos internacionales una cláusula de atribución de competencia jurisdiccional a un determinado tribunal, generalmente el de la localidad donde radica el establecimiento de la parte que ha redactado la cláusula. Pues bien, el problema se presenta cuando dichas cláusulas no han sido acordadas por las dos partes de forma expresa, planteándose en numerosas ocasiones la inclusión o no de esas cláusulas en el contrato. La cuestión se complica por la existencia en el ámbito internacional de determinadas convenciones internacionales o regionales que disciplinan la cuestión. La jurisprudencia es unánime al entender que a falta de acuerdo de las partes sobre un lugar de ejecución específico, el derecho sustantivo gobernará la cuestión, lo que en nuestro caso se determinará por la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa. Son posibles dos situaciones:

**a) Que el comprador sea demandado:**

**i)** Por falta de pago del precio, en cuyo caso se señala que el lugar de cumplimiento de la obligación en cuestión (el pago del precio), a falta de acuerdo, se cumple en el domicilio del vendedor (Artículo 57.1 a) CNUCCIM), a menos que el pago deba hacerse contra entrega de documentos, en cuyo caso, el lugar de ejecución es el de la entrega (Artículo 57.1 b) CNUCCIM). Incluso se ha entendido a este mismo respecto, que del artículo 57.1 a) CNUCCIM, se extrae un principio general: el pago de cualquier suma adeudada ha de hacerse en el establecimiento del acreedor, lo que se ha entendido, además, que está reconocido para otros contratos mercantiles internacionales.

**ii)** Por incumplimiento de su obligación de recibir las mercancías, en este caso se indica que el lugar del cumplimiento de la obligación (recibo de las mercancías) es, a falta de acuerdo de las partes, el lugar de entrega de las mercaderías.

**b) Que el vendedor sea demandado por falta de conformidad de las mercancías, en cuyo caso se ha indicado que la obligación en cuestión (entrega de mercaderías conformes) ha de cumplirse donde se haya pactado y, en su defecto, el que resulte de la aplicación del Artículo 31 CNUCCIM.**

En relación con la segunda forma de aplicación de la Convención de Bruselas, esto es, cuando exista un acuerdo relativo a la atribución de competencia a un tribunal situado en un Estado miembro, el tribunal examinará si la cláusula forma parte del contrato o de un acuerdo independiente, lo que se determinará de acuerdo con las reglas de la Convención de Viena dedicadas a la formación del contrato. A estos efectos, es importante resaltar que la solución dependerá en muchas ocasiones del subjetivismo del tribunal, esto es, de su concepción acerca de qué deba entenderse como un acuerdo suficiente para atribuir jurisdicción a un determinado tribunal. De tal forma, que algunos tribunales, sin necesidad de examinar las reglas sobre la oferta y la aceptación, se inclinan por considerar la invalidez de la cláusula si está contenida en el reverso de las condiciones generales, ya formen éstas parte de la oferta contractual o de una carta de confirmación (oferta de modificación del contrato), y sin que en el anverso se haya llamado la atención acerca su existencia. Asimismo, sin juzgar si fue consentida o no, se tienden a considerar inválidas aquellas cláusulas que están en letra pequeña, ilegible y

en el reverso de la confirmación de la orden no firmada por el comprador o que están en un idioma distinto al de la propia oferta.

#### **2.4.5 La obligación del comprador de examinar las mercancías y de comunicar al vendedor la falta de conformidad.**

El comprador tiene derecho a ejercitar el amplio espectro de derechos y acciones que le corresponden bajo la convención por la falta de conformidad de las mercancías ha de proceder a examinar las mercancías y a comunicar, en su caso, su falta de conformidad. Estas dos obligaciones, aparentemente sencillas, se encuentran sujetas en la convención al cumplimiento de determinados requisitos, que en caso de su incumplimiento determinan la pérdida de las acciones correspondientes. Un examen de la jurisprudencia revela que en muchas ocasiones los compradores pierden cualquier acción contra el vendedor por no haber realizado el examen y la comunicación de la falta de conformidad de las mercancías cumpliendo con los requisitos establecidos por la convención. El vendedor, por su parte, perderá el derecho a invocar los Artículos 38 y 39 CNUCCIM si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

El Artículo 38 CNUCCIM comienza señalando la regla general: el comprador ha de examinar o hacer examinar las mercancías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias. Como lo más normal es que el contrato implique su transporte, el examen podrá aplazarse hasta que las mercancías hayan llegado a su destino. Todavía puede aplazarse más el examen si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercancías (por tanto, sin que lleguen al lugar de destino primeramente designado) o las reenvía (esto es, cuando han llegado al punto de destino y vuelven a ser remitidas a otro lugar distinto) sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición. No indica la Convención el grado de dicho examen, parece, no obstante, que habrá de ser un examen que cumpla con el estándar de la razón habilidad, sin que sea necesario un examen que descubra todos y cada uno de los posibles defectos o un examen de todas

las mercancías cuando son muy numerosas. Asimismo, parece que, a falta de cualquier otra indicación en contrario, el comprador no estará obligado a asumir un examen de las mercancías que sea tecnológicamente complejo.

Si el comprador, una vez que ha examinado las mercancías, detecta alguna falta de conformidad habrá de comunicárselo al vendedor. Nótese de la importancia de dicha obligación ("el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías...", a menos que exista una excusa razonable por haber omitido dicha comunicación. El comprador habrá de realizar los siguientes pasos:

1) Comunicarse con el vendedor dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya descubierto la falta de conformidad o debiera haberla descubierto.

2) Ha de especificar la naturaleza de dicha falta de conformidad. La carga de la prueba de la denuncia recae en el comprador. Esta regla que estamos examinando relativa a la comunicación en un plazo razonable, encuentra una excepción en el Artículo 39.2 CNUCCIM. Este precepto anota un límite temporal de dos años, que se cuentan desde que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, pasado el cual, el comprador pierde el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercancías. Regla que adquiere una gran importancia si hablamos de vicios ocultos. No obstante, esta regla tiene un carácter dispositivo, por lo que las partes podrían reducir ese plazo generalmente mediante un plazo de garantía contractual que sea menor que el plazo de dos años.

Es importante, a estos efectos, delimitar claramente el diferente ámbito aplicativo de los Artículos 38 y 39 CNUCCIM, y ello aunque ambos se refieren a cuestiones interrelacionadas. El Artículo 38 se refiere a la obligación de examinar en un plazo razonable, mientras que el artículo 39 se refiere a la obligación de notificar al vendedor, también en un plazo razonable, la falta de conformidad. Cuando los defectos o vicios son aparentes, ambas obligaciones son sucesivas, pero cuando los defectos son ocultos y, en consecuencia, aparecen más tardíamente, es sólo a partir de este momento en que se descubre, y dentro de un plazo razonable, cuando el comprador ha de comunicar al vendedor la falta de conformidad de las mercancías.

## **2.5. Relación de La Convención de Viena con otros instrumentos internacionales**

La Convención de Viena sobre compraventa no está sola en el vasto y complejo escenario en el que se mueven las transacciones internacionales. Hay una serie de instrumentos internacionales que se relacionan muy directamente con la Convención de Viena. Principalmente dichos instrumentos son: los INCOTERMS 2000, las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios 1993 (RUU 500), la Convención sobre Prescripción en la Compraventa internacional de Mercaderías y los Principios de UNIDROIT sobre los contratos mercantiles internacionales.

a) Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: esta Convención, conocida como Convención de Nueva York, se ocupa, tal y como su nombre indica, de la cuestión relativa al cómputo del período de prescripción del contrato de compraventa internacional. Fue aprobada, al igual que la Convención de Viena, bajo los auspicios de UNCITRAL y hoy es derecho interno en más de una veintena de Estados. La convención establece un período general de prescripción de cuatro años para interponer cualquier demanda judicial que surja en relación con el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

b) INCOTERMS 2000 y RUU 500. Éstos son instrumentos elaborados por la Cámara de Comercio Internacional; su ámbito aplicativo se relaciona con la compraventa internacional en cuanto que el primero dispone de términos comerciales relativos a la entrega de las mercaderías y al traspaso del riesgo. El segundo se relaciona con la Convención en cuanto que es uno de los instrumentos de pago preferidos en la contratación internacional. Los INCOTERMS 2000 contienen términos detallados y actuales en relación con la entrega de las mercancías; se ofrece a las partes una elección considerable (13 términos comerciales relativos a la entrega y al momento del traspaso del riesgo), mientras que la atención que la Convención de Viena dedica a estos aspectos es estática y menos comprensiva de lo que se desearía; por otra parte, la atención que la convención presta a los aspectos regulados por los RUU 500 es mínima. INCOTERMS 2000 y RUU 500 son de aplicación cuando las partes acuerdan su inclusión en el contrato; por ejemplo, indicando CIF La Coruña (Coste, Seguro y Flete), INCOTERMS 2000.

c) Los Principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales de 1995. Estos Principios como los anteriores, resultan de aplicación cuando las partes acuerdan que su contrato se gobierne por ellos. Su ámbito de aplicación es más amplio que la Convención de Viena -así como sus objetivos-, al aplicarse de forma general a contratos mercantiles internacionales. Estos principios, en relación con la Convención, tratan de complementar ciertos aspectos no regulados por el último texto como las cuestiones de validez, que de otra forma se regularían por el derecho nacional no uniforme. Existe la posibilidad de la confluencia de los principios y la Convención en una misma transacción. Ello pese a que si bien parece que los principios se aplicarán únicamente cuando las partes acuerden su inclusión en el contrato, es posible que los mismos se consideren aplicables por los tribunales nacionales o arbitrales cuando las partes hayan acordado que su contrato se someta a los principios generales del derecho, la *lex mercatoria* o expresiones semejantes, o porque reflejan principios generales que se extraen de otros textos internacionales, por ejemplo, la Convención de Viena o incluso porque se entiende que son los principios generales en los cuales la convención se basa.

Es importante resaltar que los Principios de UNIDROIT y la Convención contienen principios similares y que los primeros pueden ser muy útiles para regular cuestiones que no están suficientemente cubiertas por la convención o que no se regulan por ella y que, en consecuencia, pasarían a ser gobernadas por el derecho nacional no uniforme. Si las partes finalmente acuerdan elegir a los principios como parte de sus contratos, el comentario al preámbulo sugiere que se elija también al arbitraje como foro para la resolución de sus disputas.

## **CAPÍTULO III**

### **3. El Incumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías**

#### **3.1 Definición de Incumplimiento.**

El incumplimiento “es la omisión del cumplimiento de las obligaciones por una de las partes de la relación contractual y da lugar a que la parte afectada pueda exigirle a la otra, responsabilidad por la contravención, por la vía arbitral o judicial, según se haya estipulado en el mismo; ya que dentro del contrato existen cláusulas penales, garantías por incumplimiento y leyes aplicables”<sup>5</sup>.

El problema esencial en la solución de conflictos, derivados del incumplimiento de las normas contractuales por alguna de las partes, es determinar qué ley se aplicará cuando las partes no hayan estipulado nada sobre este punto.

#### **3.2. Incumplimiento según legislación guatemalteca.**

Existen varias causas que pueden dar lugar a un incumplimiento. En la legislación guatemalteca el incumplimiento de una obligación por el deudor se presume culpa de este mientras no se compruebe lo contrario; que en el caso de la compraventa internacional sería el pago del precio o la entrega de la mercadería en el tiempo y lugar convenidos, así nuestra legislación contempla:

##### **3.2.1. Incumplimiento por impedimento externo.**

Este incumplimiento debe probarse que no fue culpa del obligado, de lo contrario se presume que es culpa suya, este tipo de incumplimiento puede originarse por dos motivos:

###### **3.2.1.1 Por caso fortuito.**

Consiste en acontecimientos que no dependen de la voluntad del obligado, ni de ninguna otra persona, sino de la misma naturaleza, como puede ser una tormenta que

---

<sup>5</sup> Oliva, Blázquez, Francisco, **La Transmisión del Riesgo en la Compraventa de Mercaderías**. Pág.52.

impida el tránsito de el vehículo porteador, en este caso no habría responsabilidad del vendedor, ya que el incumplimiento de su obligación se derivó de un acontecimiento imprevisible e insuperable.

### **3.2.1.2. Por fuerza mayor.**

Es el incumplimiento en el que no depende en absoluto de la voluntad del obligado, sino de una voluntad ajena, de un tercero; lo cual libera de culpa en el incumplimiento, como puede ser el robo de la mercadería.

### **3.2.2. Incumplimiento de obligaciones de hacer.**

- Se refiere cuando el deudor deja de hacer determinada cosa, de lo cual se pueden derivar tres situaciones:
- Si el acreedor prefiere la prestación por el deudor, pedirá que se le fije un término prudencial para cumplir con la obligación, y si no cumple será responsable por los daños y perjuicios que cause.
- El acreedor puede hacer que se cumpla la obligación por medio de un tercero a costa del deudor.
- Si la obligación de hacer, resulta imposible sin culpa del deudor la obligación queda extinguida, devolviendo en este caso el deudor lo que hubiera recibido del acreedor.

### **3.2.3. Incumplimiento sobre cosa cierta y determinada.**

En este caso el deudor moroso pagará en concepto de daños y perjuicios, salvo pacto en contrario, el interés legal sobre el valor de la cosa, este interés en Guatemala se calcula como el promedio ponderado de la tasa activa bancaria, menos dos puntos porcentuales según lo indica nuestra legislación en el Artículo 1947 del Código Civil.

Así mismo nuestra legislación estipula que si el acreedor estimare que los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento del contrato fueren mayores de los calculados se podrá reclamar el excedente.

### **3.2.4. Incumplimiento por imprevisión.**

Este tipo de incumplimiento se produce sin culpa del deudor, debido a que se vuelve demasiado oneroso como consecuencia de extraordinarios cambios en las condiciones, tales como el precio del producto.; en este caso el contrato puede ser revisado mediante declaración judicial.

### **3.3. Incumplimiento del contrato según la CNUCCI, derechos y acciones.**

Tras la enumeración de las obligaciones de vendedores y compradores bajo la convención de Viena, se indica cuáles son los derechos y acciones de cada una de las partes por incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones. La estructura en ambos casos es equilibrada, de forma tal que a una disposición de carácter general le sigue la serie de acciones que disponen compradores y vendedores. Los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato son comunes a ambas partes, salvo determinadas acciones que están específicamente diseñadas para el vendedor o para el comprador.

Las acciones y derechos comunes son:

- a) Cumplimiento específico (Artículos 28, 46 y 62 CNUCCIM, llamado también ejecución forzosa)
- b) Concesión de un plazo suplementario para cumplir (Artículos 47 y 63 CNUCCIM)
- c) Resolución del contrato (Artículos 25, 49 y 64 CNUCCIM)
- d) Indemnización de los daños y perjuicios (Artículos 74 a 77 CNUCCIM);
- e) Exoneración (Artículos 79 y 80 CNUCCIM)
- f) Intereses (Artículo 78 CNUCCIM)
- g) Conservación de las mercancías (Artículos 85 a 88)

Las acciones y derechos específicamente diseñadas para cada una de las partes son:

- a) Reducción del precio (Artículo 50 CNUCCIM), para el comprador.
- b) Especificación de las mercancías (Artículo 65 CNUCCIM), para el vendedor
- c) Subsanación de cualquier falta de conformidad (Artículos 37 y 48 CNUCCIM), para el vendedor

Es importante resaltar que no existe una jerarquía entre las distintas acciones que se pueden solicitar por incumplimiento. No obstante, como comprobaremos, existen limitaciones y ciertas ventajas o desventajas que se ligan a cada una de las acciones disponibles, lo que hace que se tenga que sopesar en cada caso concreto cuál es la acción más apropiada. En particular es importante resaltar que en los casos de incumplimiento contractual, compradores y vendedores pueden accionar el derecho de solicitar la indemnización de los daños y perjuicios causados ya sea de forma alternativa o cumulativa a las restantes acciones por incumplimiento. No se trata, pues, de una acción subsidiaria a las restantes, ni tampoco privilegiada. Así los Artículos 45.2 y 61.2 CNUCCIM indican que ni el comprador ni el vendedor perderán el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejerciten cualquier otra acción conforme a su derecho. No obstante, veremos como en muchas ocasiones por las limitaciones propias que ostentan algunas de las restantes acciones, la indemnización de los daños y perjuicios se presenta como la acción preferente, cuando no la única.

### **3.3.1. Cumplimiento específico.**

El derecho de solicitar que la parte que ha incumplido con sus obligaciones contractuales cumpla las mismas, es la acción que aparece situada en primer lugar, lo que parece indicar que el cumplimiento específico es la acción privilegiada dentro del grupo de acciones que disponen compradores y vendedores.

Nada parece satisfacer más al comprador y al vendedor, que ven defraudadas sus expectativas contractuales, que recibir aquello a lo que tienen derecho bajo el contrato. Ello aparece confirmado al leer el primer párrafo del Artículo 46 CNUCCIM el comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones y el Artículo 62 CNUCCIM

el vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban. El derecho, pues, de solicitar el cumplimiento consiste en que el comprador puede exigir la entrega de las mercancías, la entrega de mercancías sustitutivas o la reparación de las mercancías defectuosas; el vendedor puede exigir el pago del precio, la recepción de las mercancías o el cumplimiento de otras obligaciones. No obstante esta apariencia de que el cumplimiento específico es una acción privilegiada aparece pronto desvirtuada por importantes límites que sitúan al cumplimiento específico en una situación un tanto desventajosa en relación con otras acciones por incumplimiento, dichos límites son:

a) El comprador y el vendedor no pueden solicitar el cumplimiento del contrato si ya han ejercitado algún otro derecho o acción incompatible con esta exigencia, por ejemplo, la resolución del contrato o la reducción del precio, pero no si se trata de la solicitud de los daños y perjuicios.

b) El comprador sólo puede solicitar la entrega de mercancías en sustitución de las que se entregaron, cuando la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial (lo cual no es siempre fácil de determinar). Dicha solicitud ha de comunicarse al vendedor bien con la notificación en la que se informe de la falta de conformidad de las mercancías, bien dentro de un plazo razonable a partir de ese momento. Este derecho puede perderlo el comprador si le es imposible restituir las mercancías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, a menos que se dé alguna de las excepciones que el mismo precepto enumera. Las mismas limitaciones temporales ya vistas en el apartado anterior existen en relación con la petición de reparación al vendedor, a lo que se suma que la petición de reparación ha de ser considerada razonable. Es importante destacar que cuando existe un incumplimiento esencial relativo a la falta de conformidad de las mercancías el comprador podrá exigir bien la entrega de mercancías sustitutivas, bien la reparación, a menos que esto último no sea razonable atendiendo a todas las circunstancias.

c) Si el comprador y el vendedor cumplen con las limitaciones establecidas en la convención pueden solicitar el cumplimiento específico de su contraparte. Un problema

adicional se presenta cuando la parte que ha de cumplir se niega a ello, por ejemplo, rechaza reparar o enviar mercancías sustitutivas, recibir las mercancías o pagar el precio. En estos casos, si se desea conseguir el cumplimiento específico no quedará más remedio que acudir a los tribunales para que ordenen dicho cumplimiento. Y es aquí donde se presenta una de las más importantes limitaciones para compradores y vendedores que deseen ver satisfecha su pretensión mediante el cumplimiento de su contraparte, ya que el Artículo 28 CNUCCIM, disposición que está dirigida directamente al órgano juzgador, indica que el tribunal no estará obligado a ordenar dicho cumplimiento, a menos que lo hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la convención.

En definitiva son numerosas las desventajas de acudir al cumplimiento específico como acción para demandar el incumplimiento de una de las partes, especialmente si hablamos del pago del precio, en cuyo caso mejor que demandar el cumplimiento específico, se pueden demandar los daños y perjuicios. En éstos se comprenderán la cantidad total adeudada. No obstante el cumplimiento específico y en general el resto de las acciones presenta una ventaja sobre la indemnización de los daños y perjuicios; se trata de que aquél no queda constreñido en su aplicación por el Artículo 79 relativo a la exoneración, mientras que los daños y perjuicios sí. Fuera de estas circunstancias y cuando se trate de mercancías únicas o de mercancías cuyo reemplazo resulte sumamente dificultoso en cuyo caso el único inconveniente de solicitar el cumplimiento específico es que se ha de acudir a una acción judicial, pero no muy probablemente de las limitaciones derivadas del Artículo 28 CNUCCIM, ya que hasta los ordenamientos que contemplan el cumplimiento específico como un remedio excepcional, lo reconocen en los casos de mercancías únicas, es conveniente acudir a otras acciones.

### **3.3.2. Concesión de un plazo suplementario para cumplir.**

Una vez que se produce un determinado incumplimiento contractual por una de las partes, compradores y vendedores interesados todavía en recibir lo acordado pueden acudir a la posibilidad que la convención les otorga en los Artículos 47 y 63 CNUCCIM, esto es, pueden comunicarse con su contraparte para fijar un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones. Esta es una disposición dirigida

a las partes, quienes, en consecuencia, tienen la oportunidad de accionar esta posibilidad. No se trata, pues, de una norma dirigida a los tribunales, quienes muy al contrario tienen vedada la posibilidad de conceder un plazo de gracia al comprador o al vendedor cuando se ejercite una acción por incumplimiento del contrato.

La posibilidad de accionar el plazo suplementario es ciertamente un derecho que compradores y vendedores habrán de tener muy cuenta. Es más, aun cuando ya no estén interesados en recibir el objeto de la prestación, les interesa accionar esta posibilidad de cara a ejercitar una futura resolución del contrato cuando existen dudas acerca de si el incumplimiento del contrato se eleva o no a la caracterización de esencial (Artículo 25 CNUCCIM). Para entender este efecto práctico es necesario anticipar que la resolución del contrato sólo es posible en dos hipótesis, a saber: cuando el incumplimiento es considerado como esencial y cuando no se cumplen con las prescripciones del plazo suplementario. Por ello mediante la concesión de un plazo suplementario de duración razonable para cumplir, la parte que con posterioridad desee ejercitar la acción por resolución del contrato se habrá asegurado que el incumplimiento inicial (sea o no esencial) se habrá transformado en esencial, en el sentido que posibilita el ejercicio de la acción de resolución del contrato.

### **3.3.3. Resolución del contrato.**

“La resolución del contrato es vista, bajo las normas de la convención, como último remedio, en el sentido de que sólo se puede acudir a él ante determinadas circunstancias. Para que una declaración de resolución pueda considerarse válidamente realizada han de cumplirse los presupuestos para su aplicación, que se dé alguna de las circunstancias que acciona el mencionado derecho y que sea comunicada a la otra parte en tiempo oportuno”<sup>6</sup>.

a) Circunstancias en que se puede declarar resuelto el contrato. Incumplimiento esencial

---

<sup>6</sup> Alonso Pérez, Mariano, **El riesgo en el contrato de compraventa**. Pág. 178.

El comprador o el vendedor únicamente pueden declarar resuelto el contrato (Artículos 49.1 y 64.1 CNUCCIM) cuando el incumplimiento es considerado como esencial o cuando concedido un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento de las obligaciones de la parte incumplidora, el mismo no se ha producido o si ésta se niega a realizar el cumplimiento. Del plazo suplementario; quedaría referirse, pues, a la posible resolución del contrato cuando el incumplimiento es considerado como esencial, esto es, cuando causa un perjuicio tal que priva sustancialmente a la parte agraviada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación (Artículo 25 CNUCCIM).

En cuanto al significado del término incumplimiento esencial es necesario señalar que el lenguaje es un tanto complicado en el sentido que para determinar la esencialidad del incumplimiento se han de tener presentes varios datos. En cualquier caso, se advierte el peligro de la definición en el sentido que el comprador tenderá a considerar todo incumplimiento como esencial, mientras que el tribunal que tenga que decidir si la resolución del contrato cumple las disposiciones de la convención, realizará una interpretación estricta de lo que sea incumplimiento esencial. Para ello habrá de considerar los siguientes datos: En primer lugar, el perjuicio que sufre la parte agraviada que se concreta en una privación sustancial de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, siendo claro que en estas circunstancias será importante determinar si el comprador puede, por ejemplo, todavía hacer uso de las mercancías; venderlas, Y, en segundo lugar, la esencialidad del incumplimiento no se predica exclusivamente de las obligaciones principales derivadas del contrato de compraventa (entrega de mercancías conformes, recepción de las mercancías y pago del precio), sino que también es posible considerar la existencia de un incumplimiento esencial en relación con obligaciones secundarias en el contrato, y ello aun cuando de las principales no pueda decirse que existe incumplimiento.

Por último resaltar la existencia de una regla especial en relación con los contratos que estipulan entregas sucesivas de las mercaderías. En estos casos, cuando el incumplimiento es esencial en relación con una entrega, se puede declarar resuelto el

contrato en relación con esa entrega. Si además resulta que cualquiera de las partes tiene motivos fundados para creer que se producirá un incumplimiento esencial respecto de las entregas futuras, también se podrá declarar resuelto el contrato respecto de estas últimas, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

#### **3.3.3.1. Requisitos para la resolución del contrato.**

Además de que se den las condiciones expresadas en el apartado anterior, es necesario que el comprador o vendedor que desean resolver el contrato así lo notifiquen a la parte incumplidora. La notificación que habrá de realizarse, además, en un plazo razonable. La notificación de la resolución del contrato es necesaria en cualquier caso, En relación con la persona que ha de recibir la comunicación, pese al silencio del precepto, creemos que será el vendedor o el comprador según los casos, y posiblemente terceros empleados de alguna de ellas autorizados para recibir las comunicaciones. En cuanto a la forma de notificar, es claro que podrá hacerse por cualquier medio de comunicación, oral o escrito; no obstante a efectos de prueba es preferible el uso de la forma escrita, u oral cuando se pueda probar el contenido de la comunicación. En relación con el contenido de la notificación, es también preferible que se indique de la forma más clara posible la intención de resolver el contrato. Parece posible que el destinatario de la comunicación no pudiese entenderlo de otra forma y que una persona razonable en su misma situación así lo habría entendido quede satisfecha también la necesidad de comunicar la resolución del contrato con algún tipo de lenguaje por tanto, valdría la declaración de resolución del contrato realizada de forma implícita que no deje duda acerca de la intención de resolver el contrato

#### **3.3.3.2. Efectos de la resolución.**

Los efectos de la resolución del contrato aparecen enumerados en los Artículos 81 al 84 CNUCCIM, siendo los efectos más importante los que se recogen en el Artículo 81: "la resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida" y la parte cumplidora puede solicitar la restitución de lo que haya pagado o suministrado, debiendo realizarse dicha restitución simultáneamente cuando las dos partes están obligadas a dicha restitución.

En definitiva, restitución y liberación son las palabras claves que resumen los efectos de la resolución del contrato. De tal forma que se trata de volver a situar a las partes en la posición que ostentaban antes de la celebración del contrato. Por ello se declara la pérdida del derecho de declarar la resolución pero no de los demás derechos y acciones que correspondan al comprador (Artículo 83 CNUCCIM) si la restitución de las mercancías en un estado sustancialmente idéntico al que tenían cuando fueron entregadas ya no es posible, salvo que se dé alguna de las excepciones que el mismo Artículo 82 enumera.

Así pues, el efecto principal de la resolución es el de la restitución de las mercancías entregadas o del precio o parte del precio entregado. Y no sólo esto, también se han de restituir los beneficios obtenidos del uso y posesión del objeto restituido, de tal forma que cuando se trata de dinero, el vendedor deberá abonar al comprador los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago; y cuando se trata de las mercancías, el comprador habrá de abonar al vendedor los beneficios que haya obtenido de las mercancías o parte de ellos en los casos en que sea posible la restitución

#### **3.3.4. Indemnización de los daños y perjuicios.**

Las disposiciones sobre indemnización de daños y perjuicios en la Convención de Viena son comunes tanto para compradores como vendedores, ocupando una posición central dentro del esquema general de los derechos y acciones en los casos de incumplimiento contractual. En principio, nada se opone en la convención a que las partes pacten una cláusula penal que se añada a la indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento. Así, se puede pactar que la parte perjudicada por el incumplimiento tendrá derecho a una compensación monetaria por ejemplo, que tendrá derecho a que se le resarza el 10% del precio del contrato o cualquier otra suma especificada. El problema se presenta cuando esta cláusula penal es abusiva y la parte que niega su aplicación pretende una reducción de la indemnización de los daños y perjuicios; caso en el que cabría la aplicación del principio de la razonabilidad.

### **3.3.4.1. Regla general indemnización de los daños y perjuicios.**

El Artículo 74 CNUCCIM establece la regla general en esta materia: "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 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.

Se trata de una regla que establece una responsabilidad objetiva y no subjetiva, por lo que no se basa en la culpa o en la negligencia de la parte incumplidora como base para solicitar la indemnización. Y ello nótese que es importante en relación con aquellos ordenamientos que requieren para que se pueda solicitar dicha indemnización que la parte incumplidora haya además incurrido en culpa o negligencia. Bajo las normas de la convención, la indemnización no depende, sin embargo, de dicha culpa. El mero incumplimiento de cualquiera de las partes faculta a la otra para solicitar la indemnización de los daños y perjuicios, como así se reconoce en determinados sistemas jurídicos de la órbita del derecho común.

De cara a solicitar la indemnización de los daños y perjuicios como consecuencia del incumplimiento será necesario que exista alguna relación de causalidad entre el incumplimiento y la pérdida, así como que se prueben los daños, lo que supone que la parte que tiene la carga de probar ambas circunstancias es la que reclama los daños. Por el contrario, la parte incumplidora tendrá la carga de la prueba para que opere el límite de la previsibilidad a la indemnización de los daños y perjuicios. Como se examinará más adelante, además del límite de la previsibilidad, está el que se deriva de las disposiciones relativas a la exoneración.

Debido a que el Artículo 74 CNUCCIM se aplica tanto a las reclamaciones de vendedores como de compradores, la fórmula establecida para el cómputo de los daños

y perjuicios lo es de forma general, de tal manera que queda a la discreción de los jueces y de los tribunales la valoración dependiendo de las circunstancias de cada caso.

#### **3.3.4.2. Mitigación de los daños.**

La regla general de que el comprador o el vendedor pueden pedir los daños y perjuicios causados por el incumplimiento se somete a una muy importante excepción que limita cuantitativamente hablando el monto de la indemnización debida. Se trata de que la parte que invoca el incumplimiento del contrato ha de haber adoptado todas las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, ya que de lo contrario, el cantidad de la indemnización se reducirá precisamente en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

El Artículo 77 CNUCCIM, que se sitúa dentro de la sección dedicada a la indemnización de los daños y perjuicios, establece un deber de mitigar los daños para la parte que solicita la indemnización. Y es que aun cuando su contraparte haya incumplido, se entiende que la parte que solicita los daños y perjuicios no puede desatenderse de la transacción y así se le exige que actúe para evitar mayores

#### **3.4. Exoneración.**

En el capítulo anterior se han examinado los límites a los que se somete la acción que tiene por objeto solicitar la indemnización de los daños y perjuicios. Aparte del límite que representa el Artículo 77 CNUCCIM en cuanto a la acción de indemnización por daños y perjuicios, existe el establecido en el Artículo 79 CNUCCIM. De conformidad con este precepto, la parte que ha incumplido cualquiera de sus obligaciones queda exonerada de responsabilidad por los daños y perjuicios si prueba que esa falta 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. No queda del todo

claro qué debe entenderse por impedimento ajeno a su voluntad, ya que si bien los supuestos clásicos de fuerza mayor (desastres naturales) es claro que quedan incluidos bajo la órbita de la disposición, no puede decirse lo mismo respecto de otro tipo de impedimentos, como devaluaciones monetarias, u otros, que hacen que el cumplimiento del contrato sea excesivamente oneroso (que requieren también que se trate de un acontecimiento imprevisible, con lo que se dificulta la distinción). Claramente el Artículo 79 CNUCCIM se refiere a los primeros. En cuanto a los segundos parece que se habrá de estar a cada caso concreto y examinar si se cumplen las circunstancias que demanda el Artículo 79 CNUCCIM. En particular que se trate de un impedimento imprevisible ajeno a la voluntad de la parte que incumple. No obstante nótese que los efectos que se establecen cuando concurre alguna circunstancia que da derecho a la exoneración del cumplimiento es la suspensión en la ejecución de la obligación, lo que se relaciona más con circunstancias que impiden la continuación de la ejecución, que con supuestos en los que se busca una modificación o terminación del contrato, los cuales se relacionan más frecuentemente con la excesiva onerosidad.

“La tensión se produce claramente entre el principio *pacta sunt servanda* (lo pactado debe cumplirse) y la imposibilidad que aqueja a una de las partes de cara al cumplimiento de sus obligaciones”<sup>7</sup>. La convención resuelve la tensión en favor de la exoneración de responsabilidad, si bien para que pueda operar se han de cumplir determinadas circunstancias:

- Ha de tratarse de un impedimento ajeno al control de la parte incumplidora, quien podrá ser el comprador o el vendedor o un tercero al que se haya encargado la ejecución total o parcial del contrato.

- Ha de tratarse de un impedimento imprevisible, inevitable e insuperable, esto es, que no cabía esperar que el comprador o el vendedor (y el tercero, en su caso) razonablemente 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. La carga de la prueba recae, pues, sobre quien alegue la imposibilidad de cumplir. Y

---

<sup>7</sup> Bergamo Ilabres, Alejandro, **El riesgo en el contrato de compraventa**. Pág, 162.

ciertamente la prueba de esos tres elementos parece ciertamente dificultosa, ya que existen acontecimientos que, si bien inusuales, son en cierta medida previsibles y entran en la mente de todos. La inevitabilidad impone, pues, una cierta obligación de diligencia y cuidado.

- Ha de existir una relación causal entre la falta de cumplimiento y el impedimento.

- La parte aquejada de la imposibilidad de cumplir ha de comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Notificación que se excepciona de la regla general del Artículo 27 CNUCCIM y que, en consecuencia, requiere para su efectividad que sea recibida por el destinatario.

Los efectos de la exoneración sobre el contrato son:

Que la exoneración de responsabilidad dura el tiempo que subsiste el impedimento, lo que ciertamente supone un alejamiento del efecto clásico en los ordenamientos nacionales no uniformes: la terminación de la relación contractual. Que la exoneración dure únicamente el tiempo del impedimento, significa que una vez que deja de existir, la parte aquejada del incumplimiento ha de tomar todos los pasos necesarios para cumplir el contrato. Aquí, desde luego, se presenta un problema en relación con aquellas hipótesis en que se produce un cambio radical en las circunstancias debido a la duración del impedimento, al no quedar claro si están o no reguladas por el Artículo 79.

También que la exoneración de responsabilidad sólo lo es en relación con los daños y perjuicios, pero no en relación a cualesquiera otras acciones que se puedan demandar por incumplimiento (reducción del precio, intereses o cumplimiento específico, por ejemplo). En este caso, se habrá de cumplir con los requisitos que cada una de esas acciones demandan examinados al tiempo en que se solicitan (por lo que si el retraso se convierte en esencial, cabra resolver el contrato).

Es importante resaltar que frecuentemente se incluye una cláusula en los contratos internacionales relativa a los impedimentos que se configuran como fuerza mayor. Este listado en el que se entremezclan situaciones de fuerza mayor y de excesiva

onerosidad va a suponer una concreción de la cláusula general del Artículo 79 CNUCCIM (impedimento ajeno a su voluntad). Además generalmente las cláusulas suelen ser comprensivas, en el sentido que indican las obligaciones de las partes y los efectos que la determinada situación constitutiva de fuerza mayor van a producir en el contrato.

### **3.5. Intereses.**

El Artículo 78 CNUCCIM establece el derecho que asiste tanto al vendedor como al comprador de percibir intereses en el caso de que su contraparte no pague el precio o cualquier otra suma adeudada. Esta disposición bastante simple en su enunciado ha dado lugar a una de las cuestiones más discutidas entre la doctrina y la jurisprudencia que aplica la convención de Viena. El Artículo 78 es claro en cuanto que expresamente concede el derecho al cobro de los intereses -«si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes», así como que los intereses no se computan dentro de la acción de indemnización de los daños y perjuicios -«sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al Artículo 74». Referencias que son necesarias a la luz de algunos ordenamientos, como el español que exigen para la reclamación de los intereses que el deudor interpele al acreedor, así como que incluyen a los intereses dentro de la indemnización por los daños y perjuicios. Por otra parte existen determinados ordenamientos que consideran el derecho al cobro de los intereses como una cuestión de validez, en el sentido que los prohíben. Además del Artículo 78, el Artículo 84 CNUCCIM indica que el vendedor ha de restituir los intereses, cuando está obligado a restituir el precio, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

Las partes, además, no suelen pactar contractualmente el tipo de interés que se aplicará, como lo demuestra el hecho de que la mayor parte de los casos juzgados se pronuncian acerca de esta cuestión. Así pues, a falta de estipulación contractual es necesario averiguar ante el silencio del Artículo 78 si la convención prevé o no alguna solución. Advertimos que ésta es una cuestión en la que la falta de uniformidad de

soluciones es patente; prácticamente todas las soluciones posibles encuentran acogida entre la doctrina y la jurisprudencia.

Otro problema que afecta a la determinación de los intereses en el ámbito de La Convención de Viena de 1980 es el relativo a la relación entre los Artículos 74 y 78 CNUCCIM. El Artículo 74 CNUCCIM determina el derecho que tienen tanto el vendedor como el comprador de solicitar una indemnización por los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato por su contraparte. El Artículo 78 CNUCCIM es claro al indicar que el pago de los intereses no interfiere con la acción de indemnización de daños y perjuicios en la convención. Ello quiere decir que se ha de realizar una distinción entre los intereses y los daños, por lo que la obligación de pagar intereses no está sujeta al límite de previsibilidad recogido en el Artículo 74 CNUCCIM, ni a las reglas de exoneración de responsabilidad de los Artículos 79 y 89 CNUCCIM.

Un último problema que afecta a la interpretación del artículo 78 CNUCCIM es el relativo a la expresión «suma». Esta parece hacer referencia a que la cantidad es líquida, esto es, que ya ha sido previamente cuantificada.

### **3.6 Conservación de las mercancías.**

Los Artículos 85 al 88 CNUCCIM se ocupan de la obligación de conservar y el derecho de retener las mercancías; dicho artículo se refiere tanto al derecho de retención que tiene el vendedor como a la obligación de conservación que también pesa sobre él cuando el comprador se demora en la recepción de las mercancías o cuando el pago del precio y la entrega de las mercancías han de hacerse simultáneamente, y no paga el precio. El derecho de retención dura hasta que el comprador le reembolso los gastos razonables que haya realizado.

### **3.7. Derecho del comprador a reducir el precio.**

Una de las acciones que nos parece que va a ser preferida por los compradores frente a otras, es la reducción del precio en los casos de falta de conformidad de las mercancías (Artículo 50 CNUCCIM). Esta acción de reducción del precio, más conocida en los sistemas del derecho civil, o acción estimatoria, se puede ejercitar sea o no la falta de conformidad esencial. El comprador dispondrá de este derecho haya o no pagado el precio. En definitiva, la acción de reducción del precio puede solicitarse en los casos de falta de conformidad de las mercancías esto es, defectos de cantidad, calidad, tipo, envasado o embalaje, así como en los casos de falta de conformidad jurídica mercaderías que son entregadas sin estar libres de derechos o pretensiones de terceros.

### **3.7.1 Cómputo de la reducción del precio.**

El Artículo 50 CNUCCIM establece claramente la cantidad en que se ha de reducir el precio del contrato en los casos de falta de conformidad de las mercancías: "el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercancías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato".

### **3.8. Derecho del vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercancías.**

El derecho de vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercancías difiere en grado e intensidad, dependiendo de si la entrega de las mercancías se ha producido de forma anticipada o no.

### **3.9. Subsanación tras la entrega.**

El vendedor, además del derecho de subsanar su falta de conformidad cuando ha realizado una entrega anticipada, puede, asimismo, hacerlo después de la fecha de entrega. A diferencia del caso anterior que se presenta como un derecho prácticamente absoluto del vendedor, en el caso que ahora examinamos existen importantes

limitaciones de cara a que el vendedor pueda ejercitar dicho derecho. Dichas limitaciones son:

a) el derecho del vendedor de subsanar no prevalece sobre el derecho del comprador a resolver el contrato; derecho de resolución que recuérdese gira sobre la necesidad de que se trate de un incumplimiento fundamental.

b) el derecho del vendedor de subsanar está sujeto a que no conlleve una demora excesiva y sin que cause al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador.

El procedimiento que se establece para que el comprador pueda ejercitar este derecho es el siguiente. El vendedor habrá de solicitar al comprador permiso para subsanar la falta de conformidad de las mercancías, fijando un plazo para ello. El comprador podrá aceptar o rechazar dicha petición. Pero si guarda silencio, esto es, si no atiende a la petición del vendedor en un plazo razonable, entonces éste podrá proceder a ejercitar su derecho. Aceptada dicha petición, durante el plazo establecido, el comprador no podrá ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

## CONCLUSIONES

1. La compraventa internacional de mercaderías, se da cuando hay emplazamiento de bienes de un país a otro.
2. La capacidad de las partes para obligarse en un contrato de compraventa internacional se rige por la ley nacional de cada contratante.
3. Por seguridad jurídica los países realizan el contrato de compraventa por escrito, debido a los múltiples litigios que ocasiona el incumplimiento de sus cláusulas.
4. El contrato de compraventa internacional de mercaderías, en nuestra legislación, es un contrato atípico ya que no está expresamente regulado.
5. La ley aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías, dependerá al acuerdo que lleguen los contratantes, pero si han guardado silencio al respecto, regirán las normas de derecho internacional vigentes en los Estados de los contratantes. Guatemala, por no pertenecer a la CNUDCCI, ni a la convención de La Haya de 1,985, aplicará las normas internacionales contempladas en el Código de Bustamante.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda la utilización de medios escritos para la realización del contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que da una certeza jurídica ante un eventual incumplimiento de algún contratante.
2. Que la Universidad de San Carlos de Guatemala haciendo uso de su derecho constitucional de iniciativa de ley, reforme el Código de Comercio en cuanto a la compraventa mercantil internacional, adaptando normas que vayan acorde con las prácticas comerciales a nivel mundial.
3. Que la Universidad de San Carlos de Guatemala, con el derecho de iniciativa de ley, recomiende al Congreso de la República de Guatemala y al Presidente de la República, la adhesión y ratificación de la CNUSCCI, ya que ante la eminente entrada en vigor del Código de Comercio y los usos internacionales en materia de compraventa, se podrían evitar dificultades a consecuencia de eventuales reclamos por controversias que surjan de compraventas internacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

- BONEO, VILLEGAS, EDUARDO. **Contratos mercantiles modernos**, Buenos Aires, Argentina: Ed. Perrot, 1992.
- DE SOLÁ CAÑIZARES, Felipe. **Tratado de derecho comercial comparado**, Barcelona, España: Ed. Montaner, 1963.
- FARINA, Juan Manuel. **Contratos comerciales modernos**, 2ª. Ed. Buenos Aires, Argentina: Ed. Astrea, 1995.
- FERNÁNDEZ DE LA GANDARA, Luis. **Fundamentos de derecho mercantil**, Madrid, España: Ed. Tirant Lo Blanch, 1999.
- GHERSI, Carlos Alberto. **Contratos civiles y comerciales**, 3ª. Ed. Buenos Aires, Argentina: Ed. Astrea, 1994.
- GUYENOT, Jean. **Manual de derecho comercial**, Buenos Aires Argentina: Ed Jurídica, 1989.
- MAZORATI, Osvaldo. **Sistemas de distribución comercial**, Buenos Aires, Argentina: Ed. Astrea, 1992.
- PONT, Manuel. **Operaciones mercantiles**, 2ª. Ed. Mexico: Ed. Porrúa, 1984.
- VÁSQUEZ, Oscar. **Los contratos mercantiles**. España: 2a. Ed. Madrid, España: Ed. Civistas, 1995.
- VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**, 5ª Ed. Guatemala: Ed. Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala, 2002.

### **Legislación:**

**Código de Comercio**. Congreso de la República de Guatemala, Decreto 2-70, 1970.

**Código Civil**. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley 106, 1963.

**Código de Derecho Internacional Privado**. Asamblea Nacional Legislativa de la República de Guatemala, Decreto 1575, 1929

**Ley del Organismo Judicial.** Congreso de la República de Guatemala,  
Decreto 2-89 , 1989.

**Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa  
Internacional de Mercaderías.**