

LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

DIEGO RICARDO GALÁN BARRERA

Abogado y Especialista en Derecho Comercial del Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Magíster en Derecho de Seguros de la Pontificia Universidad Javeriana. Magíster en Derecho Europeo Comparado de la Universidad Carlos III de Madrid. Profesor de Derecho Comercial Internacional.
drgalan@usb.edu.co

Fecha de recepción: 2-12-2003

Fecha de aceptación: 31-3-2004

SUMMARY

The most important treaty regarding foreign commerce came into force in Colombia since 1st august 2002. From that moment, the contracts of international sales of goods related to place of business located in Colombian territory become regulated by the Viena Convention of 1980, which implies the need of knowing, examining and analyze its scope of application, its regulatory particularities, its influence, reach, possibilities, advantages and effects. The following text initiates the reader in these matters from a legal point of view and in a easy understanding language.

KEY WORDS

Viena Convention of 1980, international, contract, sales, place of business, offer, acceptance, deliver, price, fundamental breach of contract.

RESUMEN

El convenio internacional más importante en asuntos de comercio exterior entró en vigor en Colombia a partir del 1º de agosto de 2002. Desde ese momento los contratos de compraventas internacionales de mercaderías vinculados a establecimientos localizados en territorio colombiano se rigen por la Convención de Viena de 1980, lo cual impone la necesidad de conocer, examinar y analizar su ám-

bito de aplicación, sus particularidades regulatorias, su influjo, alcance, posibilidades, ventajas y efectos. El presente artículo introduce al lector en estos aspectos bajo una perspectiva jurídica y en un lenguaje de fácil comprensión.

PALABRAS CLAVES

Convención de Viena de 1980, internacional, contrato, compraventa, establecimiento, oferta, aceptación, entrega, precio, incumplimiento esencial.

Clasificación: C

I. NOTAS INTRODUCTORIAS

Veintidós años después de su celebración, Colombia adhirió a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Este acontecimiento es de tal significación en el mundo jurídico y de los negocios, que las normas civiles y comerciales que usualmente regulan los contratos de compraventa dejan de regir cuando ese contrato es internacional, aplicándose en su lugar la Convención, a menos que en dicho contrato se acuerde su inaplicación.

Por ello, en primera instancia, se pondrá una visión global del proceso de integración de la Convención al ordenamiento jurídico colombiano y, en segundo término, se abordará la Convención, desde sus antecedentes hasta resaltar algunos aspectos de su texto, tales como su ámbito de aplicación, su carácter internacional y uniformizador, la formación del contrato de compraventa, donde se conjugan las ofertas, las aceptaciones y las contraofertas, el contenido obligatorio sinalagmático y las particularidades del incumplimiento contractual y sus efectos.

II. LA INTEGRACIÓN DE LA CONVENCION AL DERECHO COLOMBIANO

En el Congreso de la República entre 1995 y 1999 se surtió el proceso que culminó con la expedición de la Ley

518 del 4 de agosto de 1999 aprobatoria de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.¹

Posteriormente, de conformidad con el trámite correspondiente, la Corte Constitucional declaró la exequibilidad de la Convención y de su ley aprobatoria.²

Finalmente, el Gobierno Nacional expidió el decreto 2826 del 21 de diciembre de 2001, por medio del cual se promulgó la Convención, determinando que su entrada en vigencia para Colombia se iniciaba el 1º de agosto de 2002; vale decir, que a partir de esa fecha ella se integró al Derecho interno colombiano.

III. LINEAMIENTOS GENERALES ACERCA DE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

A. Antecedentes

La Convención tiene su origen remoto en la gestión inicial del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Así mismo, en las convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías.

1. En relación con el proceso de aprobación de la Convención en Colombia, Vid. Cabrera Orjuela, María Clara & Galán Barrera, Diego Ricardo. *Comentarios a la Ley 518 del 4 de agosto de 1999, aprobatoria de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.* (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/cabrera-galan.html>)

2. Sentencia C-529/2000 de fecha 10 de mayo de 2000.

En 1978 la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional (Cnudmi o Uncitral)³ completó la revisión de dos proyectos elaborados por los juristas más destacados del planeta y los fundió en el proyecto de Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. A su turno, la Asamblea General de las Naciones Unidas convocó en Viena una conferencia diplomática para estudiarlo. El proyecto fue examinado durante cinco semanas por más de sesenta naciones e importantes organizaciones internacionales, las cuales el 11 de abril de 1980 le impartieron por unanimidad su aceptación.⁴

La Convención fue redactada en las seis lenguas oficiales de la ONU⁵ y a la fecha la han ratificado o adherido sesenta y dos Estados.

B. Estructura

La Convención consta de un preámbulo y cuatro partes, algunas subdivididas en capítulos, los cuales a su vez se encuentran en algunos casos subdivididos en secciones, agrupando en su conjunto un total de 101 artículos.

C. Contenido

1. *Ámbito de aplicación y disposiciones generales*

a) *Ámbito temporal de aplicación*

La Convención, no obstante haber sido firmada el 11 de abril de 1980, solamente vino a entrar en vigor internacionalmente a partir del 1o. de enero de 1988. En relación con Colombia, que se adhirió con posterioridad, su vigencia comenzó a partir del 1o. de agosto de 2002.

b) *Ámbito espacial de aplicación*

La Convención condiciona su aplicación a que los establecimientos de las partes se encuentren localizados en estados diferentes. Si esos estados son contratantes, la aplicación será directa. Si uno de tales estados no es contratante o, incluso, ambos no son contratantes, pero en virtud de las normas de Derecho internacional privado que correspondan se remite a la ley de un Estado contratante se aplicará indirectamente la Convención.⁷

c) *Ámbito material de aplicación*

El “...*ámbito objetivo o material de aplicación...*”⁸ de la Convención lo configuran los contratos de compraventa de mercaderías, a pesar de que en ella no se definen los términos compraventa ni mercaderías.

Tal indeterminación permitiría asimilar a compraventa una variedad de negocios jurídicos de índole internacional, tales como los contratos llave en mano o el leasing internacional.

3. United Nations Commission for International Trade Law.

4. Vid. Honnold, op. cit., p. 78.

5. Árabe, chino, inglés, francés, ruso y español.

6. Vid. Galán Barrera, Diego Ricardo. *El ámbito de aplicación en la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. En: Revista Jurídica del Perú, Año LII, No. 40, noviembre 2002, Trujillo, Editora Normas Legales S.A.C., p. LIX.

7. Ibid, p. LXII.

8. Vid. Fernández de la Gándara, Luis & Calvo Caravaca, Alfonso-Luis. *Derecho Mercantil Internacional*, Madrid: Tecnos, 1995, p. 566. Vid. Galán Barrera, op. cit., p. LXIX.

La Convención igualmente prevé que los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas se considerarán como contratos de compraventa,⁹ lo mismo que los contratos mixtos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporciona las mercaderías no radique en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.¹⁰

d) *Internacionalidad de las compraventas*

La Convención solamente se aplica a contratos de compraventa que estén vinculados a transacciones de carácter internacional. Las transacciones internas se encuentran excluidas de su regulación.

Para ello la Convención decidió adoptar un criterio objetivo al señalar que el carácter internacional de la transacción lo determina, con exclusividad, el hecho de que los establecimientos de las partes, comprador y vendedor, se encuentren localizados en diferentes estados,¹¹ sin que la nacionalidad¹² de los contratantes o la del mismo contrato influya en esa calificación.

Es irrelevante, para los efectos de aplicación de la Convención, que el

carácter del contrato, o el carácter de las propias partes, sea civil o comercial.¹³

e) *Noción de establecimiento*

A pesar de que la Convención tampoco define el concepto de establecimiento,¹⁴ según criterio unánime de la doctrina, se afirma que por él se entiende el lugar permanente y habitual donde el contratante desarrolla sus negocios.¹⁵ No se considera como establecimiento la residencia temporal de un contratante durante el tiempo en el cual se verifique la negociación.

Ahora bien, ante la presencia de establecimientos múltiples, la Convención establece que se tendrá por tal el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes o en el momento de la celebración del contrato.¹⁶

Los establecimientos de las partes, en todo caso, como ya se expresó, deben estar localizados en Estados distintos, circunstancia de la cual aquéllas deben ser conscientes, ya sea porque ello se derive del contrato, o de los tratos habidos entre ellas, o de cual-

9. Artículo 3 numeral 1 de la Convención.

10. Según se desprende del artículo 3 numeral 2 de la Convención.

11. Artículo 1 numeral 1 de la Convención. Vid. Galán Barrera, op. cit., pág. LXII.

12. Artículo 1 numeral 3 de la Convención.

13. Artículo 1 numeral 3 de la Convención.

14. Vid. Garro, Alejandro Miguel & Zuppi, Alberto Luis. *Compraventa Internacional de Mercaderías. Convención de Viena de 1980*, Buenos Aires: La Rocca, 1990, p. 88-89.

15. Vid. Honnold, op. cit., p. 103. El autor lo define como "...un lugar permanente y regular para tramitar negocios generales...".

16. Artículo 10 de la Convención.

quier tipo de información que se hayan revelado en cualquier instante previo a la celebración del contrato o incluso en el mismo momento de su celebración.¹⁷

Finalmente, para que se aplique directamente la Convención, los estados en donde se encuentren ubicados los establecimientos de las partes deben ser Contratantes¹⁸ o que encontrándose dichos establecimientos en estados no contratantes, las normas de Derecho Internacional Privado prevean que se aplique la ley de un estado contratante.¹⁹

f) *Reserva en su aplicación*

Al momento de firmarla, ratificarla, aceptarla, aprobarla o de adherirse a ella, los estados contratantes pueden reservarse la aplicación de la Convención en su parte II (Formación del Contrato) o en su parte III (Compra-venta de Mercaderías).²⁰ En el mismo sentido, los Estados plurilegislativos pueden hacer la salvedad de aplicación de la misma a una o varias de sus unidades territoriales²¹ así como los que participen de una codificación regional que regule idénticas materias.²²

También, según lo dispone el artículo 95, es permitido a los estados formular una reserva en relación con el contenido del artículo 1 numeral 1 letra b) sobre la aplicación indirecta de la Convención.

g) *Carácter dispositivo*

La Convención tiene carácter dispositivo, o sea que ella puede dejar de aplicarse de manera total o parcial si las partes del respectivo contrato internacional así lo estipulan o si los usos que ellas empleen tienen un alcance normativo distinto de lo previsto en la propia Convención.

h) *Asuntos a los que no se aplica la Convención*

1. Compraventas a consumidores.
2. Compraventas en subastas o judiciales.
3. Compraventas por razón de la naturaleza del objeto del contrato.
4. Compraventas de valores mobiliarios, título, dinero, buques y aeronaves.
5. Los contratos de suministro de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas, en los que la parte que las encarga asume la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
6. Los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporciona las mercaderías consiste en sumi-

17. Artículo 1 numeral 2 de la Convención.

18. Letra a) del numeral 1º del artículo 1 de la Convención. *Vid.* Galán Barrera, op. cit., pág. LXXIII.

19. Letra b) del numeral 1º del artículo 1 de la Convención. *Vid.* Galán Barrera, op. cit., pág. LXXIV.

20. Artículo 92 de la Convención.

21. Artículo 93 de la Convención.

22. Artículo 94 de la Convención.

nistrar mano de obra o prestar otros servicios.

7. La responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas.
8. La validez del contrato ni la de ninguna de sus estipulaciones ni la de cualquier uso ni los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías, salvo disposición expresa en contrario de la Convención.

i) *Principios de interpretación de sus normas*

Para la interpretación de la Convención “...se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional...”²³

En cuanto hace al cubrimiento e integración de las lagunas de su texto, la Convención dispone²⁴ que tales cuestiones “...se dirimirán de conformidad con los principios generales...” en los que ella se basa, aspecto respecto del cual la doctrina internacional y los laudos arbitrales internacio-

nales se han encargado de analizar con suficiencia.

El artículo 8 de la Convención establece algunas disposiciones relativas a las declaraciones y otros actos de las partes, en cuanto que deben interpretarse, en primer término, de conformidad con su intención²⁵ o, de no ser ello posible, “...conforme al sentido que les habría dado una persona razonable de la misma condición que la otra parte...”²⁶

2. **Formación del contrato**²⁷

La Convención aborda este tema en la Parte II artículos 14 a 24, regulando lo concerniente a la oferta, la aceptación y al perfeccionamiento del contrato.

a) *La oferta*

Es la propuesta²⁸ de celebrar un contrato, dirigida a una o varias personas determinadas, en la medida en que sea suficientemente precisa e indique la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta será suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala el precio o prevé un medio para determinarlos.²⁹ Así pues, se distinguen los elementos siguientes:

23. Artículo 7 numeral 1 de la Convención.

24. Artículo 7 numeral 2 de la Convención.

25. Artículo 8 numeral 1 de la Convención.

26. Artículo 8 numeral 2 de la Convención.

27. En relación con el tema de la formación del contrato vid. Perales Viscasillas, María del Pilar. *La Formación del Contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia: Tirant lo Blanch, 1996.

28. En el Derecho comercial colombiano (artículo 845 del Código de Comercio) propuesta y oferta son expresiones sinónimas. En la Convención de Viena de 1980, ellas se diferencian claramente, toda vez que una propuesta puede o no llegar a ser una oferta, en la medida en que reúna los requisitos correspondientes.

29. Artículo 14 numeral 1 de la Convención.

1. La determinación del sujeto o sujetos a los cuales se dirige.
2. La precisión de la oferta.
3. La intención del oferente de quedar vinculado si existe aceptación.

La Convención prevé el principio de revocabilidad de la oferta, en sentido contrario a como acontece en Colombia.³⁰ En tal virtud, la oferta puede ser revocada con anterioridad al momento en que se perfeccione el contrato, es decir, cuando la indicación de la aceptación llega al oferente.³¹

La Convención consagra una serie de excepciones en relación con la irrevocabilidad de la oferta:

1. La oferta será irrevocable si tiene un plazo fijo para su aceptación.³²
2. Existe irrevocabilidad en el evento en que el destinatario de la oferta considere que esta es irrevocable y que ha actuado basándose en ella.³³

b. *La aceptación*

Es la manifestación de voluntad que perfecciona el contrato,³⁴ exigiéndose los siguientes elementos:

1. Declaración o acto del destinatario.
2. Cumplimiento del plazo para manifestar la aceptación.

c) *El perfeccionamiento del contrato*

El contrato se perfecciona cuando el oferente efectivamente recibe la aceptación de la oferta, excepto si en virtud de los términos de la oferta o de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas, el destinatario de la oferta la ha aceptado al momento en que realiza actos ejecutorios del mismo.

3. *Obligaciones de las partes*

a) *Obligaciones del vendedor*

Las principales obligaciones del vendedor se encuentran consagradas en el Capítulo II de la Parte III de la Convención, en los artículos 30 a 44.

Según lo previsto en el artículo 30 de la Convención, las principales obligaciones del vendedor son entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar los documentos.

1. Obligación de entregar las mercancías.

Esta obligación hace referencia a que el vendedor debe poner las mercaderías a disposición del comprador o del transportador, según sea el caso.

Para que dicha entrega surta efectos es necesario que se realice dentro de ciertas circunstancias de lugar y tiempo, así:

a) *Circunstancias de lugar*

La regla general reza que se deben "...poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde

30. El artículo 846 del Código de Comercio destaca la irrevocabilidad de la oferta o propuesta.

31. Artículo 23 de la Convención.

32. Artículo 16 numeral 2 letra a) de la Convención. *Vid.* Garro & Zuppi, *op. cit.*, p. 104.

33. Artículo 16 numeral 2 letra a) de la Convención.

34. Artículo 18 de la Convención.

*el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato...*³⁵

Para los casos particulares de entrega, la Convención establece:

1. En el caso de mercancías que tienen que ser transportadas, estas deben entregarse al primer porteador.³⁶
2. Para las mercancías indeterminadas, de un género determinado o de una cosa futura, el lugar de entrega será aquél en donde dichas mercancías serán especificadas, manufacturadas o producidas.³⁷

b) *Circunstancias de tiempo*

La obligación de entrega de la mercancía se puede producir en los siguientes momentos:

1. En una fecha determinada establecida por las partes.
2. Dentro de un plazo expreso.
3. Dentro de un plazo tácito.

La consagración del concepto subjetivo del plazo razonable³⁸ cuando se trata del plazo tácito, le otorga a las partes una herramienta flexible para el cumplimiento de sus obligaciones haciendo posible que se produzcan plazos de entrega breves y rigurosos en relación con ciertas mercaderías como lo serían los productos perece-

deros o las materias primas, y estableciendo plazos mucho más amplios para los productos manufacturados.³⁹

2. Obligaciones adicionales en la entrega.

El artículo 32 de la Convención consagra unas obligaciones adicionales en la entrega, que son:

- a) Especificación de mercaderías por parte del vendedor.
- b) Envío de aviso de expedición al comprador.
- c) Realización de los contratos de transporte necesarios cuando la mercancía deba ser trasladada, poniéndolas en manos del porteador.
- d) Entrega de documentos.
- e) Contratar un seguro de transporte, si a ello estuviere obligado, o, para efectos de la contratación de ese seguro por parte del comprador, proporcionar toda la información de que disponga.

3. Transmitir la propiedad de las mercancías.

El artículo 30 de la Convención le impone al vendedor la obligación de transmitir la propiedad de la cosa y en el artículo 35 le asigna la obligación de entregar la mercancía de conformidad⁴⁰ con la calidad y cantidad

35. Artículo 31 letra c) de la Convención.

36. Artículo 31 letra a) de la Convención.

37. Vid. Garro & Zuppi, op. cit., p. 148.

38. Artículo 33 letra c) de la Convención.

39. Garro & Zuppi, op. cit., p. 152.

40. Vid. Morales Moreno, Antonio Manuel. *Comentario al artículo 35 de la Convención de Viena* En: Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. *La Compraventa Internacional de Mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Civitas, 1998, p. 287, quien señala que "...La conformidad consiste en la adecuación material de las mercaderías con las que el vendedor pretende cumplir a las exigencias del contrato y de la propia Convención...".

pactada en el contrato y que, de igual manera, el transporte de la misma se haga en la forma especificada.

La conformidad a que se refiere el citado artículo no es exclusivamente material sino que también tiene que haber una conformidad jurídica.

a) *Conformidad material*⁴¹

Esta es la más evidente de todas por cuanto se vincula con el estado físico y real de la cosa. En este punto es necesario diferenciar dos tipos de incumplimiento en la entrega de la mercancía:

1. Defectos en la entrega, o sea cuando se trate de una entrega parcial.⁴²
2. Vicios de la cosa entregada, vale decir los vicios ocultos de las mercaderías.⁴³

b) *Conformidad jurídica*

Hace referencia a que la mercancía no se encuentre subordinada al ejercicio de derechos por parte de terceros, a menos que medie autorización y voluntad del comprador para aceptarla con esas restricciones. Por lo tanto, al vendedor se le exige el saneamiento de la evicción que se llegare a presentar.

Así mismo, la Convención establece obligaciones relacionadas con los derechos de autor y copyright,⁴⁴ en

cuanto que el vendedor se compromete a entregar las mercancías libres de todo derecho o pretensión de terceros a ese respecto.

4. Transmisión del riesgo.

Los artículos 66 a 70 de la Convención se ocupan de la transmisión del riesgo⁴⁵ del vendedor al comprador.

De esta forma el articulado prevé que en el caso en que las mercaderías se deterioren o se pierdan una vez transmitido el riesgo por el vendedor, este hecho no libera al comprador de su obligación de pagar el precio a menos que la pérdida o deterioro mencionado se deba a un acto o a una omisión del vendedor.⁴⁶

De igual forma, si el contrato involucra el transporte de las mercaderías y no existe obligación expresa del vendedor de entregar dichas mercaderías en un lugar específico, se entiende que el vendedor cumplió con la obligación de entrega en el momento en que pone en poder del primer porteador las mercaderías.⁴⁷

En el caso de las mercaderías en tránsito, el riesgo se encuentra radicado en cabeza del comprador desde el momento de la celebración del contrato, pero puede establecerse de las circunstancias que el riesgo sea también asumido por él desde el momento en que las mercaderías hayan sido

41. *Ibidem*, p. 289-295.

42. Artículo 51 de la Convención.

43. Artículo 35 de la Convención.

44. Artículo 42 numeral 1) de la Convención.

45. *Vid.* Sierralta Ríos & Olavo Baptista, *op. cit.*, p. 119-123.

46. Artículo 66 de la Convención.

47. Artículo 67 numeral 1 de la Convención.

puestas en poder del porteador que haya expedido los documentos que acreditan el transporte.⁴⁸

5. Entregar los documentos.

La obligación de entrega de documentos se encuentra establecida en los artículos 30 y 34 de la Convención, correspondiendo a una obligación adicional de carácter especial del vendedor toda vez que debe hacerse entrega de los documentos cuando éstos acompañen las mercaderías.

b) *Obligaciones del comprador*

1. Pagar el precio.

Esta obligación se encuentra consagrada en el artículo 53 de la Convención, determinando que el comprador está obligado a pagar el precio en el lugar y en el tiempo estipulados. Es evidente que el precio debe estar definido para poder cumplir con esta obligación pero se presentan casos en que el precio no se encuentra claramente establecido.

En este punto la Convención tuvo que conciliar dos posiciones contradictorias en cuanto a que en múltiples ordenamientos jurídicos, como el caso de los países socialistas o los de tradición jurídico neorromanista es necesario la certeza en el precio para que exista contrato. En el ordenamiento jurídico de la extracción del Common Law⁴⁹ la indeterminación

del precio no afecta la validez del contrato.

Por lo tanto, la Convención admite la validez de los esquemas de contrato con precio indeterminado pero a su vez establece un sistema para determinarlo.⁵⁰ Es importante tener en cuenta que la Convención no debe aplicarse en los esquemas donde la ausencia de precio lleva a la invalidez del contrato.

Ahora bien, parece entonces haber una aparente contradicción cuando la Convención en su artículo 14 establece que para que pueda haber una propuesta con aptitud de tornarse en oferta es necesario que exista un precio determinado o determinable, la cual no obstante se resuelve con el texto del artículo 55.⁵¹

El pago del precio, según la Convención, involucra cumplir también con las obligaciones fijadas por las leyes y los reglamentos para poder hacer efectivo dicho pago.

El pago del precio también debe circunscribirse a condiciones de lugar y tiempo, así:

a) *Circunstancias de lugar*

La Convención establece que el lugar del pago será el establecimiento del vendedor en el caso en que no medie estipulación en contrario o en el lugar donde se entregue la mercancía

48. Artículo 68 de la Convención.

49. Vale decir el Código de Comercio Uniforme de Estados Unidos, la Ley de Ventas Inglesa, la Ley Uniforme de Ventas de los Países Escandinavos.

50. Artículo 55 de la Convención: "...Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate..."

51. Vid. Honnold, op. cit., p. 186-188.

en el caso en que dicha compraventa sea contraentrega de las mercaderías o de documentos.⁵²

b) *Circunstancias de tiempo*

El momento en que el pago debe hacerse es cuando el vendedor ponga la cosa o los documentos representativos a disposición del comprador sin que medie requerimiento de ninguna clase por su parte.⁵³

2. Examinar las mercaderías.

El comprador debe examinar, o hacer examinar por un tercero, la mercancía en el plazo más corto posible en relación con las circunstancias.⁵⁴

3. Comunicar la evicción.

Es obligación del comprador notificar al vendedor la existencia de derechos o pretensiones de terceros sobre las mercaderías en un plazo razonable.

En el evento en que el comprador no adelante esta acción, puede perder los derechos otorgados en los artículos 41 y 42 de la Convención relacionados con la responsabilidad del vendedor sobre la evicción y en especial la protección de los derechos de propiedad industrial.

El comprador está exento de esta obligación en el caso en que el vendedor hubiese conocido el derecho o la pretensión del tercero.⁵⁵

4. *Incumplimiento del contrato y sus efectos*

El incumplimiento del contrato y sus efectos y las sanciones por la inejecución son tratados por los artículos 45 a 52, 61 a 65 y 71 a 88 de la Convención.

a) *El incumplimiento del contrato*

Es importante tener en cuenta que el propósito de la Convención es el de propender al mantenimiento, vigencia y continuidad del contrato y solo en caso excepcional⁵⁶ ocuparse de la resolución de los contratos.

Sin embargo, como no siempre es posible la preservación contractual, resultaba indispensable regular los supuestos de incumplimiento, respecto de lo cual la Convención introdujo el vigoroso concepto del incumplimiento esencial del contrato, derivado de la noción conocida como "*fundamental breach of contract*"⁵⁷ del Common Law que, básicamente, clasifica el incumplimiento del contrato de

52. Esta materia se encuentra regulada en el artículo 57 de la Convención, artículo que presenta problemas en su aplicación por cuanto en algunos países el lugar del pago determina la competencia judicial en caso de litigio.

53. Artículos 58 y 59 de la Convención.

54. Artículo 38 inciso 1º de la Convención.

55. Artículo 43 de la Convención.

56. Vid. Guardiola Sacarrera, Enrique. *La Compraventa Internacional. Importaciones y Exportaciones*. Barcelona: Bosch, Casa Editorial, S.A., 1994. p. 131 y 132. En el mismo sentido, Vid. Heuze, Vincent. *La Vente Internationale de Marchandises. Droit Uniforme*. Paris: GLN Joly Editions, 1992. p. 310. Finalmente, Vid. Garro & Zuppi, op. cit., p. 145, citando a Farnsworth, uno de los delegados por los Estados Unidos de América, cuando se refiere a la tercera línea de la política legislativa de la Convención, denominada 'estabilización' cuyo objetivo es el de "...dotar de continuidad a la relación contractual, esto es, 'salvar' en lo posible el contrato en lugar de fomentar su rescisión...".

57. Vid. Cheshire, Fifoot & Furmston. *Law of Contract*. 12 ed. London: Butterworths, 1991, p. 539-ss. En el mismo sentido, Vid. también, Atiyah, P.S. *The Sale of Goods*, 9 ed. London: Pitman, 1995, p. 303.

acuerdo con el grado de eficacia que puede representar respecto a la continuidad y vigencia del mismo.

En otras palabras, un incumplimiento será esencial en la medida en que frustre definitivamente las expectativas del contratante cumplido. Desde otra perspectiva, un incumplimiento no será esencial si existe alguna alternativa que permita la supervivencia del contrato.⁵⁸

b) *La resolución del contrato*

1. Concepto.

La resolución se entiende como la terminación del acto jurídico por voluntad de una de las partes. La Convención prevé los supuestos en los que es posible declarar la resolución del contrato de manera somera y taxativa.

La noción de resolución, tal como está consagrada en la Convención, podría decirse que es muy amplia y muy genérica en relación con lo que el concepto quiere significar en los distintos ordenamientos, puesto que ella no es una concepción armónica en todos ellos.

2. Forma de efectuar la resolución del contrato.

De conformidad con el artículo 26 de la Convención, la resolución del contrato se efectúa “...mediante una declaración que se comunica a la otra parte...”,⁵⁹ sin que sea indispensable que medie una declaración judicial. Se aprecia un criterio ágil y pragmático, que se acompasa con las necesidades del comercio de mercaderías,

sin intervención de terceras personas y de procedimientos formalistas que no contribuyen a la resolución expedita y satisfactoria de las controversias.

Si bien la Convención no exige una formalidad particular o exclusiva para llevar a cabo la notificación de la resolución del contrato, vale decir, que consagra libertad de formas para ejecutar este acto, resulta pertinente afirmar que es conveniente que el comprador la efectúe de manera tal que pueda probar que la ha realizado fehacientemente.

3. Causales de resolución del contrato.

a) *Por parte del comprador*

Las siguientes son las causales de resolución del contrato por parte del comprador que se encuentran consagradas en la Convención en el artículo 49 numeral 1o., así:

1. Incumplimiento esencial del contrato por parte del vendedor.
2. Falta de entrega dentro del plazo suplementario.

b) *Por parte del vendedor*

Las siguientes son las causales de resolución del contrato por parte del vendedor:

1. Incumplimiento esencial del contrato por parte del comprador.
2. Incumplimiento tardío del comprador.
3. Incumplimiento dentro de un plazo razonable.

58. *Vid.* Garro & Zuppi, op. cit. p. 134-135.

59. *Vid.* Honnold, op. cit., p. 303.

El incumplimiento distinto del incumplimiento tardío dentro de un plazo razonable se presenta en los siguientes casos: (i) Después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento, o (ii) Después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro del plazo suplementario.

La Convención prevé, en caso de que se presente el incumplimiento de las obligaciones del contrato por parte del comprador, que el vendedor cuente con las siguientes acciones: (i) Exigir que el comprador pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla con las obligaciones relacionadas con el contrato, y (ii) Establecer un plazo suplementario razonable para que el comprador pueda cumplir con las obligaciones derivadas del contrato. Es importante resaltar que el vendedor conserva en todo momento el derecho a exigir indemnización de daños y perjuicios por mora en el cumplimiento del contrato aun durante el plazo adicional que haya concedido al comprador.

4. Efectos de la resolución del contrato.

Los siguientes son los efectos previstos por la Convención frente a la resolución del contrato:

1. Liberación a las dos partes de sus obligaciones.

2. Restitución de lo suministrado.

3. Restitución de las mercaderías.

c) *Indemnización por daños y perjuicios*

La sección II del capítulo V de la parte III de la Convención regula lo relacionado con la indemnización por daños y perjuicios, como consecuencia del incumplimiento del contrato por alguno de los contratantes.

El artículo 74 de la Convención consagra una disposición general sobre el monto indemnizable, que se dobla entre el valor de la pérdida sufrida y el valor de la ganancia dejada de obtener por la otra parte. Estos términos textuales que parecen obedecer a los conceptos de daño emergente y lucro cesante no necesariamente tienen su significado y alcance.⁶⁰

La Convención trae previsiones que parten del hecho de la resolución del contrato, limitando el concepto indemnizatorio a la diferencia que exista entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo,⁶¹ cuando alguna de las partes haya utilizado esa específica opción o a la diferencia entre el precio del contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, cuando no haya sido posible la operación de reemplazo,⁶² quedando a salvo, en ambas circunstancias, la posibilidad de obtener otros daños y perjuicios de conformidad con lo ordenado por el artículo 74.

60. *Vid.* Garro & Zuppi, op. cit., p. 207-208.

61. Artículo 75 de la Convención.

62. Artículo 76 de la Convención.

Se estatuye una obligación para la parte que invoca el incumplimiento, en el sentido de "...adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante...", so pena de que se le reduzca de la indemnización el valor "...en que debía haberse reducido la pérdida..."⁶³ Como es apenas obvio, múltiples han sido las controversias surgidas en los distintos ordenamientos al tratar de aprehender esta norma, basada en la equidad y en el principio de comunidad de suerte.

Finalmente, en adición a la norma general sobre indemnización de daños y perjuicios, la Convención trae una previsión⁶⁴ para aquellos casos de sumas adeudadas, incluida la del precio del contrato, en cuanto que la parte acreedora tiene derecho a percibir los intereses correspondientes.

Aunque la Convención no establece el tipo de interés ni un sistema para su cálculo, se ha entendido que tal solución debe buscarse en las respectivas disposiciones del derecho interno o simplemente deferirse al tribunal competente que conozca del asunto.⁶⁵

5. BIBLIOGRAFÍA

Atiyah, P.S. *The Sale of Goods*, 9 ed, London: Pitman, 1995.

Cabanillas Sánchez, Antonio. *Comentario al artículo 54 de la Convención*. En: Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. *La Com-*

praventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena, Madrid: Civitas, 1998.

Cabrera Orjuela, María Clara & Galán Barrera, Diego Ricardo. *Comentarios a la Ley 518 del 4 de agosto de 1999, aprobatoria de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías* (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/cabrera-galan.html>)

Caffarena Laporta, Jorge. *Comentario del artículo 2*. En: Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. *La Compraventa Internacional de Mercaderías*, Comentario de la Convención de Viena, Madrid: Civitas, 1998.

Calvo Caravaca, Alfonso Luis. *Comentario al artículo 95 de la Convención de Viena*. En: Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. *La Compraventa Internacional de Mercaderías*, Comentario de la Convención de Viena, Madrid: Civitas, 1998.

Carbonnier, Jean. *Droit Civil. Tome 4. Les Obligations*. 17 ed, Paris: Presses Universitaires de France, 1993.

Cheshire, Fifoot & Furmston. *Law of Contract*, 12 ed, London: Butterworths, 1991.

Clemente Meoro, Mario. *La Resolución de los Contratos por In-*

63. Artículo 77 de la Convención.

64. Artículo 78 de la Convención.

65. *Vid.* Honnold, op. cit., p. 421 y Garro & Zuppi, op. cit., p. 215.

- cumplimiento*. Valencia: Tirant Lo Blanch, 1992.
- Fernández de la Gándara, Luis & Calvo Caravaca, Alfonso-Luis. *Derecho Mercantil Internacional*, Madrid: Tecnos, 1995.
- Galán Barrera, Diego Ricardo. *El ámbito de aplicación en la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. En: Revista Jurídica del Perú, Año LII, Número. 40, noviembre 2002, Trujillo, Editora Normas Legales S.A.C.
- Garro, Alejandro Miguel & Zuppi, Alberto Luis. *Compraventa Internacional de Mercaderías. Convención de Viena de 1980*, Buenos Aires, La Rocca, 1990.
- Guardiola Sacarrera, Enrique. *La Compraventa Internacional. Importaciones y Exportaciones*, Barcelona: Bosch, 1994.
- Heuze, Vincent. *La Vente Internationale de Marchandises. Droit Uniforme*, Paris: GLN Joly Editions, 1992.
- Honnold, John O. *Derecho Uniforme sobre Compraventas Internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1987.
- Morales Moreno, Antonio Manuel. *Comentario al artículo 35 de la Convención de Viena*. En: Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. *La Compraventa Internacional de Mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- Oviedo Albán, Jorge. *Los principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales (Su importancia en la armonización y unificación del Derecho Privado)*. En: Universitas, N° 100, diciembre-2000, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas.
- Perales Viscasillas, María del Pilar. *La Formación del Contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia: Tirant lo Blanch, 1996.
- Sierralta Ríos, Anibal & Olavo Baptista, Luiz. *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*, 3a. ed, Santafé de Bogotá: Temis, 1998