



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

ALUMNO:

RODRÍGUEZ MORENO EVELYN

MATRICULA: 1506-49

CARRERA: DE ESPECIALIZACION EN DERECHO DE LA EMPRESA

RODRÍGUEZ MORENO EVELYN

CONTENIDO

INTRODUCCION	4
1. CONSIDERACIONES GENERALES	5
1.1 ANTECEDENTES DE LA CONVENCION DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS	5
1.2 AMBITO DE APLICACIÓN	6
1.2.1 Aplicación territorial	6
1.2.2 Temas excluidos	8
1.2.3 Temas regulados	9
1.2.4 Responsabilidad extracontractual	9
1.3 INTERPRETACION DE LA CONVENCION DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS	9
1.3.1 Intervención de la conducta de las partes	10
1.3.2 Usos y practicas aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías	10
1.3.3 Forma y prueba del contrato	11
2. FORMACION DEL CONTRATO	13
2.1 LA OFERTA	13
2.1.1 Efectos de la oferta	14
2.1.2 Extinción de la oferta	15
2.2 ACEPTACION DE LA OFERTA Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	15
3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES	18
3.1 Obligaciones del vendedor	18
3.1.1 Obligación de entregar la mercadería	19
3.1.2 Obligación de entregar los documentos	20
3.1.3 Obligación de entregar las mercaderías conforme al contrato	21
3.1.4 Conformidad de las mercaderías	23
3.2 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	24
3.2.1 Obligación de pagar el precio	24
3.2.2 Obligación de recibir las mercaderías	25
3.3 DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR PARTE DEL COMPRADOR	26

4.	DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR	28
4.1	Suspensión, incumplimiento y contratos con entregas sucesivas	28
4.2	Indemnización de daños y perjuicios	29
4.3	Intereses	29
4.4	Exoneración de responsabilidad	30
4.5	EFFECTOS DE LA RESOLUCION DEL CONTRATO	31
4.6	CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS	33
	BIBLIOGRAFIA	35

INTRODUCCIÓN

La creciente globalización y la necesidad de unificar criterios jurídicos, económicos y políticos en las relaciones de comercio internacional hacen de la Convención de Viena de Compraventa internacional de mercaderías más que una herramienta para el logro de estos objetivos la base que ha permitido una real y efectiva armonización en las transacciones comerciales internacionales que ya gobierna las 2/3 partes del comercio internacional de mercaderías.

Por lo tanto, el presente trabajo de grado pretende desde una visión panorámica hacer un recorrido por el marco jurídico y un análisis específico de la Convención guardando en lo posible el orden establecido en la misma. en algunos temas haciendo un comparativo en lo preceptuado por la Convención y sus relaciones con el ordenamiento jurídico argentino, destacando algunas coincidencias o diferencias en estos dos instrumentos.

Se abordara entonces la Convención, resaltando los aspectos más importantes del texto, en especial antecedentes, ámbito de aplicación, interpretación, formación, aceptación y perfeccionamiento del contrato, así como en las obligaciones de las partes, sus derechos y acciones.

1. CONSIDERACIONES GENERALES

1.1 ANTECEDENTES DE LA CONVENCION DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

En el año 1926 se crea el UNIDROIT (Instituto para la unificación de derecho privado) como el instituto que promovería la armonización y unificación del derecho privado internacional.

En 1929 surgen los primeros intentos para la unificación del derecho de compraventa internacional al iniciarse los estudios preliminares encargados a juristas especialistas en derecho comparado de cara a la elaboración de una esperada ley. En 1939 UNIDROIT adopta una versión del borrador presentado en 1934 de la ley internacional sobre compraventa, sin embargo, los esfuerzos de este proyecto se vieron afectados por la situación bélica de la Segunda Guerra Mundial. Y es a partir de 1951 que se retoman los esfuerzos de unificación con la Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional, en la que se reinició el estudio del tema.¹

De la comisión nombrada en la Conferencia de la Haya de 1951 nacen dos textos aprobados en la Conferencia de la Haya de 1964 a la que asistieron 28 Estados:

ULIS : Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías.

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

Ambos instrumentos entraron en vigor en 1972. No obstante, las esperanzas que se habían puesto en la ULIS no se cumplieron, lo que causo desilusión, por un lado, el hecho de que importantes naciones que habían tenido gran influencia al momento de redactarse la Convención, como Francia y los Estados Unidos de América, no se decidieran por su ratificación. Por otro lado, resulto que la ULIS no contaba con atractivos

¹ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales, 2ª edición, Editorial Astreo 1997, p. 48-49.

para un amplio sector del mundo, ya que ni los Estados comunistas ni los países en vías de desarrollo habían sido debidamente representados en las conferencias de preparación. Como resultado de todo ello, desde un comienzo de esta Convención tuvo únicamente una esfera de aplicación limitada. Solo dos de los Estados que lo ratificaron no eran europeos.²

Pese a los esfuerzos y el inminente fracaso de estas leyes, en 1966 se creó la Comisión para las Leyes de Comercio Internacional de la ONU que entre otras sus funciones tenía la labor de responder a la creación de un derecho uniforme de compraventa. El grupo se conformó por catorce Estados del que surgió un nuevo proyecto presentado en la Conferencia de Viena de 1978 ante setenta y dos Estados. Como resultado el proyecto fue aprobado por la mayoría de Estados participantes de la esta conferencia convocada por Naciones Unidas, dando origen a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

La incorporación de la Convención al ordenamiento jurídico en Argentina inicio con su ratificación el 24 de mayo de 1983 por la ley 22.765 que entro en vigor el 1º de enero de 1988, por lo tanto es aplicable en todo el territorio nacional argentino.

La importancia fundamental de esta convención en el ámbito internacional se concentra en:

- a. La uniformidad del derecho internacional de mercaderías que pueda aplicarse por los Estados parte en lugar de las leyes nacionales, sin distinción de posición económica o política.
- b. Brindar reglas más adecuadas a las necesidades del comercio internacional
- c. El sentido y propósito de la Convención están enunciados en el preámbulo, que refleja en particular la influencia de los países del Tercer Mundo, a saber: la referencia al “nuevo orden económico internacional” a la igualdad y al beneficio mutuo” en el comercio internacional, a “los sistemas sociales, económicos y jurídicos” y a “la supresión de los obstáculos jurídicos del comercio internacional.”³

² Ibid., p. 49.

³ VIILEGAS, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, 1º edición, Editorial Astreo 1993, p 51.

1.2 AMBITO DE APLICACIÓN

Para referirse al ámbito de aplicación bajo el cual surgen los efectos de la Convención de Viena, es necesario hacer alusión a los primeros artículos de este tratado de los que emanan los elementos ineludibles que determinan las actuaciones de las partes:

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

1.2.1 Aplicación territorial. En este ámbito la Convención en su artículo 1 literal a y b, otorga las siguientes posibilidades de acceso: en virtud de la primera acceden las partes domiciliadas en los países contratantes; por la segunda vía se accede si una de las partes contratantes por las normas propias de derecho internacional privado, remite su legislación a la de otro Estado contratante, en cuyo caso la Convención es igualmente aplicable (Boggiano)⁴, Por lo anterior los supuestos de aplicación son: que los países contratantes tengan calidad de Estados parte o cuando un país contratante no teniendo la calidad de Estado parte prevea en sus normas de derecho internacional privado la aplicación de la ley del otro Estado contratante.

Del numeral 2 del artículo 1 se desprende la necesidad de que las partes conozcan sus establecimientos en Estados diferentes, conocimiento que debe darse con anterioridad a la celebración del contrato o al momento de su celebración y que debe resultar de tratos entre las partes o información revelada por las mismas.

Finalmente, el numeral 3 determina que no se tendrá como relevante la nacionalidad de las partes o el carácter civil o comercial del contrato.

⁴ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales. Op. Cit., p. 51.

Una primera conclusión es que las partes contratantes con establecimientos en Argentina, en sus relaciones con terceros en materia de compraventa internacional podrán aplicar diferentes soluciones, por ejemplo: en un contrato celebrado con otra parte con “Establecimiento” en Uruguay, cuando se aplique la ley uruguaya por corresponder a la ley loci executionis, se aplicara el Tratado de Montevideo, que establece que los efectos de los contratos, su validez, derechos y obligaciones de los contratos, su validez, derechos y obligaciones de las partes se rijan por la ley del lugar de su ejecución (art. 33, Tratado de Derecho Internacional Civil).

Cuando la otra parte contratante tenga su establecimiento en el Brasil, que no ha ratificado la Convención, se aplicara la ley brasileña, y cuando la parte contratante tenga su establecimiento en Italia, se aplicara la Convención, tanto por el art. 1, párr. 1, b, es decir cuando las normas de derecho internacional privado argentino remiten a la italiana porque Italia y Argentina son parte de la Convención (Barrera Graf)

Es necesario enfatizar que cuando las normas de derecho internacional privado de una parte no contratante remiten al derecho de un Estado contratante, sin especificar a qué parte del derecho se remite, también se aplica la Convención (Boggiano), pero no en virtud de las propias normas, sino por la remisión efectuada por las normas de derecho internacional privado del Estado no contratante, porque siempre que se remite a las leyes de un país que es miembro de la Convención se entenderá que se aplican sus normas, a menos que éstas hayan sido excluidas expresamente por las partes (Garro)⁵

1.2.2 Temas excluidos. Están excluidos por el artículo 2 de la Convención:

- a. La venta de mercadería comprada para uso personal, familiar o doméstico. No se aplica lo anterior cuando el vendedor en cualquier momento antes o en la celebración del contrato, no tuvo conocimiento de que las mercaderías se compraban para tal fin.
- b. Las compraventas realizadas en subastas o en procesos judiciales, por cuanto son las legislaciones internas las que regulan los temas atinentes a pública subasta.
- c. Valores inmobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, bienes que cuentan con sus propias normas de comercialización.
- d. Buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves en subasta, las atinentes a temas judiciales, la restricción existe por la normatividad existente de cada Estado respecto de los requisitos del registro.

⁵ Ibid., p. 53.

1.2.3 Temas regulados. En el artículo 4 la Convención regula la formación del contrato de venta encuadrando las obligaciones del comprador y del vendedor, sin hacer referencia a materias que conciernen a la validez o los efectos sobre la propiedad de las mercaderías vendidas. Sin embargo el artículo 6 establece que las partes podrán pactar aspectos contrarios, establecer excepciones o modificar efectos, atendiendo al principio de autonomía de la voluntad en el que la aplicación de la Convención de Viena es de carácter supletivo.

1.2.4 Responsabilidad extracontractual. Sobre este tema la Convención que se aplicara a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías”. Sera la legislación interna de cada país que atenderá cualquier daño que en estas condiciones se cause en un contrato de compraventa internacional, excepto de cuando se trate de las obligaciones del vendedor frente a la conformidad de las mercaderías.

1.3 INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Algunos de los principios generales de interpretación se encuentran contenidos en la Convención. El artículo 6 hace referencia a la autonomía de la voluntad, que se delimita por lo contenido en numeral 1 del artículo 7 que señala: “En la interpretación de la presente Convención se tendrá 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”. En este orden de ideas se tienen como principios de interpretación:

- a. La internacionalidad
- b. La uniformidad del texto
- c. Observación de la buena fe

1.3.1 Intervención de la conducta de las partes. El artículo 8 al referirse a las manifestaciones y conductas de las partes, establece:

1. A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era su intención.
2. Si el párrafo precedente no fuera aplicable, las declaraciones y otros aspectos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.
3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que había dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido, entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

De lo anterior se colige que estas reglas se tienen como aplicables en diferentes situaciones. Sobre la intención de las partes es indispensable que esta sea conocida o no haya podido ignorarse al momento de la celebración del contrato, estableciendo la necesidad de que las partes manifiesten su voluntad de forma clara e inequívoca para que produzca efectos vinculantes sobre el otro contratante.

Por otra parte cuando resulte imposible descifrar la voluntad de las partes, la interpretación deberá reflejar el sentido de lo que un hombre razonable haría en una circunstancia similar. Teniendo en cuenta las situaciones del caso particular en especial las negociaciones, prácticas, usos y comportamiento de las partes.

1.3.2 Usos y prácticas aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Dentro de la Convención los usos y prácticas del derecho mercantil toman gran relevancia por cuanto es aceptable su preferencia sobre la misma Convención, aunque sean contrarias a su contenido, al respecto el artículo 9 indica:

1. Las partes quedaran obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
2. Salvo pacto en contrario, se considerara que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil que se trate.

Se consideran para los efectos de esta Convención los usos y prácticas como “todo modo de actuar aceptado por las partes”⁶ de importancia no solo para determinar los términos del contrato, sino para la aplicación del artículo 8 ya referido en cuanto a establecer la intención de las mismas. Por otra parte, la norma busca ratificar la importancia de la autonomía de la voluntad de las partes sobre las estipulaciones y cláusulas del contrato

En referencia a los usos y prácticas negóciasles, la Doctora María Perales los define como:

Practicas negociales: éstas se caracterizan por ser conductas establecidas entre los intervinientes del negocio para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones que, por la habitualidad con la que se han venido practicando en el transcurso de contratos anteriores, se consideran vinculantes para los mismos convirtiéndose en contenido del contrato.

Uso convencional: éste consiste en un acuerdo particular y determinado (expreso o tácito) para el empleo de un uso específico en una transacción concreta.

Uso normativo: el párrafo 2 CNUCCIM considera la eficacia, que dicho sea de paso queda anulada por la voluntad negocial, del uso normativo, es decir, de la costumbre mercantil entendida como práctica comercial que, siendo suficientemente conocida y observada en un cierto sector del comercio internacional, se convierte en cláusula tácitamente aplicable al contrato o a su formación. Se trata en definitiva de la existencia de conductas que, generadas por la sociedad de comerciantes en un determinado sector del tráfico negocial, son ampliamente conocidas y regularmente observadas porque existe la convicción de que así debe ser o bien porque existe una práctica actual.⁷

1.3.3 Forma y prueba del contrato. El artículo 11 de la Convención dispone la libertad de forma y de prueba para el contrato de compraventa internacional: “El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.

Así las cosas, no se establece ningún tipo de solemnidad para el perfeccionamiento del contrato, por lo que no está sujeto a ningún requisito de forma. Por el contrario prevalece la consensualidad la cual posibilita que los contratos no estén sujetos a ningún requisito de forma y que las partes sean quienes establezcan sus requisitos.

⁶ VIILEGAS, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, Op. Cit., p. 71.

⁷ PERALES, María del Pilar. El contrato de compraventa internacional de mercaderías, 2001, .p.57. Visto en: www.cisglaw.pace.edu.com

Sin embargo, algunas legislaciones nacionales exigen la forma escrita para todos los contratos internacionales y, por lo tanto, el art. 11 no se aplica en los casos que caen en la esfera de aplicación del art. 12 en cuanto dispone que “no se aplicara ninguna disposición del art. 11, del art. 29 ni de la II parte de la presente Convención que permita la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al art. 96 de la presente convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos”⁸.

La anterior disposición blinda a los Estados que en sus legislaciones prefieren para la celebración, modificación o terminación de contratos de compraventa internacional la forma escrita.

En último lugar, la libertad de prueba supone que el contrato puede probarse por cualquier medio de prueba que exista.

⁸ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales. Op. Cit., p. 75.

2. FORMACION DEL CONTRATO

La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías supone dos manifestaciones de voluntad, la oferta y la aceptación:

2.1 LA OFERTA

El artículo 14 de la Convención es el primero de cuatro artículos que se refieren a la oferta:

1. La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.
2. Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario”.

Lo anterior evidencia una distinción entre oferta y propuesta. Así, se puede entender que para ser oferta una propuesta debe estar dirigida a una o varias personas determinadas e indicar el ánimo del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Estos serían los requisitos exigidos por la Convención para la validez de la oferta

1. Indicación de las mercaderías
2. Señalamiento expreso o tácito de la cantidad
3. Fijación del precio o de lo contrario prever un medio para determinarlo.

“La oferta es lo suficiente definida si indica los bienes a venderse y determina (o indica la forma de determinar) la cantidad y el precio para esos bienes. En consecuencia, las indicaciones de los bienes, su cantidad y precio son esenciales y siempre deben estar presentes”⁹

⁹ Ibid., p. 82.

Respecto a la exigencia del precio en la oferta, es discutido por lo que supone un requisito en contradicción con el artículo 55 de la Convención que establece la posibilidad de celebrar válidamente un contrato de compraventa internacional sin necesidad expresa o tácita de señalar el precio.

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 considerara, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

El segundo párrafo del artículo estudiado se refiere a todas aquellas propuestas emitidas al público en general y es considerada por la Convención como una simple invitación hacer ofertas.

2.1.1 Efectos de la oferta. El artículo 15 de la Convención expresa:

1. La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
2. La oferta, aun cuando sea irrevocable podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

De lo anterior se infiere que la oferta genera efectos a partir del momento en que llega al destinatario. Hasta ese momento el oferente puede declinarla si el retiro llega antes o al mismo tiempo que la oferta. Por su parte el artículo 16 dispone:

1. La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes de que se haya enviado la aceptación.
2. Sin embargo, la oferta no podrá revocarse: a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable, i b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Conforme a lo anterior la oferta puede ser revocada si el contrato no ha sido perfeccionado y la revocación llega antes de que se haya enviado la aceptación.

Imponiendo con esto un límite de tiempo, en la medida en que solo hasta ese momento podrá ser válida la revocación, de lo contrario se tendrá como perfeccionado el contrato.

El párrafo dos otorga una excepción a la revocabilidad cuando la oferta señala un plazo fijo para la aceptación o expresamente manifiesta su irrevocabilidad. Y cuando el destinatario pueda inferir razonablemente que la oferta es irrevocable.

2.1.2 Extinción de la oferta. El artículo 17 de la Convención dispone que la oferta, aun siendo irrevocable quedara extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Una oferta se extingue no solo si es rechazada, sino también si termina el periodo de tiempo para la aceptación fijado por el oferente (art. 20, párr.. 1) o si la otra parte envía una contraoferta (art. 19, parr.1) es decir que la oferta puede ser rechazada expresa o implícitamente.

2.2 ACEPTACION DE LA OFERTA Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

En los artículos referidos al tema la Convención establece reglas generales de aceptación. Inicia en el artículo 18 al definir la aceptación como toda declaración o acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta.

La aceptación de la oferta produce efectos cuando llega la indicación de consentimiento al oferente. Si esta no llega dentro del plazo establecido o razonable (cuando no se ha estipulado plazo de aceptación), no surtirá efectos.

Por otra parte, para la aceptación de ofertas verbales la Convención exige que sea inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

Sobre la aceptación tácita la Convención avala las prácticas y usos que las partes hayan establecido que puedan indicar asentimiento. “Por ejemplo: a la expedición de mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá

efecto en el momento que ose ejecuto ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente” (Artículo 18 numeral 3)

Entonces, la aceptación tácita es válida siempre que en la oferta se haya autorizado o las partes de acuerdo con sus usos y prácticas lo acuerden con anterioridad.

El artículo 19 de la Convención se refiere a la aceptación que modifica la oferta:

1. La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerara como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.
2. No obstante, la respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirán aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.
3. Se considerara que los elementos adicionales o diferentes relativo, en particular, al precio, al pago, a la calidad y a la cantidad de las mercaderías, al lugar y a la fecha de entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias, alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

El numeral 1 se refiere a la aceptación de la oferta con adiciones, modificaciones o limitaciones, la cual generaría un rechazo de misma y se convertiría en una contraoferta. El numeral 2 establece que cuando la aceptación modifica los elementos de la oferta sin alterar sustancialmente los términos de la misma, dicha aceptación es válida si el oferente no objeta de forma verbal o escrita los nuevos términos de la oferta. El numeral 3 crea una lista de elementos que alteran sustancialmente la oferta, resulta importante a este respecto.

Por su parte el artículo 20 fija reglas que contribuyen a la interpretación cuando se establece un plazo diferente a una fecha precisa: la oferta debe aceptarse dentro del plazo fijado por las partes. Si es por medio escrito los términos comenzaran a correr desde la entrega del telegrama para su transmisión, desde la fecha de la carta o la del sobre.

Si la oferta es verbal bien sea por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea, el plazo se cuenta inmediatamente.

El plazo se computa en días calendarios, por lo que los días feriados oficiales o no laborales no serán excluidos del cálculo. Para efectos de aceptación cuando no pueda entregarse al proponente el día en que se extingue, se entenderá prorrogado hasta el primer día hábil siguiente.

El artículo 21 de la Convención establece el perfeccionamiento de un contrato a pesar de una aceptación tardía cuando:

1. el oferente informa inmediatamente al destinatario o envía una comunicación
2. por una deficiencia en los medios de comunicación que afecte en la recepción de la misma. surtirá efectos de aceptación, salvo que el oferente informe al destinatario que considera su oferta caduca siempre que se demuestre o se comunique.

El artículo 23 de la Convención determina el perfeccionamiento del contrato en el momento en que la aceptación llegue al oferente en el plazo fijado o dentro de un plazo razonable.

3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Las obligaciones del vendedor en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías están previstas en la parte III, en tres secciones. Específicamente

El capítulo I es relativo a disposiciones generales sobre el efecto del contrato en las relaciones del comprador y del vendedor y concierne las obligaciones del vendedor como aquellas del comprador. El capítulo II es el más importante respecto a las obligaciones del vendedor y es específico a aquellas obligaciones. También el capítulo V trata de las obligaciones del vendedor al mismo tiempo que las obligaciones del comprador. Este capítulo es relativo a la sanción del incumplimiento de sus obligaciones por cada parte en el contrato¹⁰

De conformidad con el artículo 30 el vendedor deberá entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la convención. Ver anexo I (capítulo II obligaciones del vendedor, sección I y II)

Esta convención crea uniformidad en la aplicación de las reglas atinentes a la formación del contrato de compraventa internacional, los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador supliendo la aplicación legislación interna nacional.

Eso no significa reemplazar el derecho nacional por un derecho internacional unificado, sino que el derecho de compraventa unificado únicamente es aplicable para ciertas cuestiones de índole internacional,

¹⁰ ARAUJO, Ramiro. ALVAREZ, Luis Fernando. ARCE, Eduardo. Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980, 1ª edición, Editorial Pontificia Universidad Javeriana, 2003. Visto en: <http://books.google.com.co/books?id=eH37YJVbRhEC&pg=PA427&dq=convencion+de+viena+obligaciones+del+vendedor&hl=es&sa=X&ei=Hj4CUrPjA6uGiqKWjYGADw&ved=0CC8Q6AEwAQ#v=onepage&q=convencion%20de%20viena%20obligaciones%20del%20vendedor&f=false>

manteniendo en consecuencia el derecho nacional no unificado su importancia en cuestiones de índole netamente internacional¹¹

3.1.1 Obligación de entregar la mercadería. Esta obligación hace referencia a poner a disposición del comprador o la persona autorizada la mercadería objeto del contrato.

La Convención consagra el principio de la entrega como un acto bilateral donde dicha obligación se cumple a cabalidad al poner la mercancía a disposición del comprador en las condiciones previstas en el contrato¹².

Para que la entrega se haga en el lugar convenido por las partes es importante que estas hayan estipulado circunstancias de tiempo y lugar. Al respecto el artículo 31 de la Convención establece en el literal c)...en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato". En este supuesto se cumple la obligación de entrega salvo que en virtud del principio de la autonomía de la voluntad las partes hayan pactado otro lugar.

Para los casos particulares de entrega de la mercadería, la Convención establece en los literales a y b: a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador; b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado 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 la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

Las mercaderías deberán ser entregadas con base en la cantidad, calidad y tipo que se pactó y tendrán ser embaladas de acuerdo a las especificaciones del contrato. Cuando estas sean entregadas al porteador deben estar correctamente identificadas, de lo contrario el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición donde conste la identificación.

¹¹ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales. Op. Cit., p. 51.

¹² GALAN, Diego Ricardo, la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico colombiano.

Visto en: En <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/galanbarrera2.html>

El envasado –que comprende también el etiquetado de los productos puede ser de vital relevancia para la venta de los productos en el mercado del comprador. Si las etiquetas no explicitan ciertos datos exigidos por la normativa interna del país de importación, seguramente el comprador tendrá serios inconvenientes para la comercialización de los productos¹³.

Si el transporte se encuentra a cargo del vendedor, este deberá concretar los trámites pertinentes para que dicha mercadería llegue hasta el lugar indicado, utilizando para ello los medios de transporte adecuados.

En caso de que el vendedor no se encuentre obligado a contratar un seguro de transporte, este deberá suministrar toda la información que requiera el comprador para efectos de suscribirlo¹⁴.

Respecto del plazo de la entrega la convención establece que debe hacerse en la fecha fijada o plazo fijado, de lo contrario deberá hacerse dentro de un plazo razonable.

3.1.2 Obligación de entregar los documentos. Esta obligación se encuentra establecida en los artículos 30 y 34 de la Convención, obedeciendo al compromiso del vendedor de entregar al comprador los documentos que acompañan la mercadería.

Sin embargo no dispone la convención que tipo de documentos deben ser entregados, mencionando solamente el lugar y el tiempo que se determina para la entrega de las mercaderías.

A pesar de que la Convención no determina de manera expresa los tipos de documentos es posible deducir que se refiere a las cartas de porte o conocimientos de embarque, documentos que deben encontrarse en poder del comprador para que este pueda ejercer los derechos que le corresponden con relación a las mercancías transportadas. En este punto es necesario tener en cuenta los documentos que, a pesar de no entrañar de forma directa la esencialidad del contrato y de la tradición, son requeridos para que el comprador pueda ejercer sus derechos como

¹³ ARAUJO, Ramiro. ALVAREZ, Luis Fernando. ARCE, Eduardo. Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980. Op. Cit.

¹⁴ VIILEGAS, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, Op. Cit., p. 34.

es el caso de los manuales de funcionamiento de equipos o de instrucciones de instalación¹⁵.

De acuerdo a lo previsto en el artículo 25 de la Convención el incumplimiento de esta obligación puede llevar a la resolución del contrato, así mismo en el evento de que la entrega de documentos lleve a que el comprador no pueda usar correctamente la mercadería se entrega no se ajusta al contrato y se aplicara lo atinente a la conformidad de la mercancía, artículo 35.

Los estatutos jurídicos latinoamericanos entienden la entrega de documentos como una obligación accesorio, pero también consideran la entrega del título como una forma simbólica de tradición. La obligación de entrega de documentos reviste gran importancia ya que dota de mayor seguridad el intercambio mercantil, tal como se regula en el Código Suizo de las Obligaciones (artículo 114)¹⁶.

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

En este sentido la convención permite rebajar hasta la mitad del precio, cuando las mercaderías no estén de conformidad con el contrato. De acuerdo al precio en proporción con el menor valor de las mercaderías. Con la excepción descrita en la última parte del artículo que no permitiría esta vía.

La Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional sobre el artículo 50 y los requisitos para la reducción del precio realizó un compendio de jurisprudencia, así:

¹⁵ GALAN, Diego Ricardo, la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico colombiano. Op, Cit.

¹⁶ Ibid

El artículo 50 se aplica cuando las mercaderías entregadas no son conformes al contrato¹. La falta de conformidad se entiende en el sentido del artículo 35, es decir defectos de cantidad², calidad, descripción (aliad) y embalaje o envase. También los defectos de los documentos relativos a las mercaderías pueden tratarse como un caso de no conformidad³. No obstante, la reducción del precio no es viable si el incumplimiento del contrato consiste en la entrega tardía⁴ o en la infracción de cualquier obligación del vendedor distinta de la de entrega de mercaderías conformes.

La reducción del precio es aplicable independientemente de que la falta de conformidad constituya un incumplimiento esencial o no esencial del contrato, de que el vendedor haya actuado o no con negligencia o de que esté exento de responsabilidad conforme al artículo 79. Tampoco depende su aplicación de que el comprador haya pagado ya el precio o no⁵.

La reducción del precio presupone, sin embargo, que el comprador ha comunicado la falta de conformidad de las mercaderías conforme al artículo 39 (o 43)⁶. Sin la debida comunicación, el comprador no está facultado para escudarse en la falta de conformidad y pierde toda posibilidad de reparación⁷. El artículo 44 establece una excepción cuando el comprador puede presentar una excusa razonable por no haber dado aviso del defecto, en cuyo caso el comprador retiene el derecho a reducir el precio según lo previsto en el artículo 50 (o reclamar daños y perjuicios, pero no el lucro cesante)⁸.

Se ha observado que el artículo 50 requiere además que el comprador exprese su intención de rebajar el precio⁹.

La segunda oración del artículo 50 establece la regla relativamente evidente de que el recurso a la reducción del precio deja de ser practicable si el vendedor ha subsanado los defectos conforme al artículo 37 (subsanación en caso de entrega anticipada) o al artículo 48 (subsanación después de la fecha de entrega). Al mismo resultado se llega si el comprador se niega a aceptar la ejecución del contrato cuando el vendedor ofrece subsanar los defectos conforme a los artículos 37 ó 48¹⁰.

Como se dispone en el párrafo 2 del artículo 45, el comprador perjudicado puede combinar el ejercicio de varias acciones; en consecuencia, también puede combinar la reducción del precio con la reclamación por daños y perjuicios. Sin embargo, si se reclama por daños y perjuicios al mismo tiempo que se reduce el precio, sólo podrá concederse indemnización por las pérdidas que no deriven de la pérdida de valor de las mercaderías, pues esta pérdida se compensa ya con la reducción del precio.

De lo anterior se colige a modo de conclusión que, si la obligación incumplida consiste en otra distinta a la entrega de la mercadería conforme, no es viable la reducción de precio. Así como la reducción de precio es aplicable siendo que la falta de conformidad constituya una obligación esencial o no esencial del contrato, o que el vendedor haya actuado o no con negligencia y que esté exento de responsabilidad. El comprador debe comunicar la falta de mercaderías conforme y este puede combinar el ejercicio de varias acciones.

3.1.4 Conformidad de las mercaderías. El artículo 35 de la Convención constituye la obligación del vendedor de entregar la mercadería conforme a lo estipulado en el contrato, es decir que el objeto del contrato que es entregado guarde correspondencia que la calidad y cantidad pactada en el contrato. Se advierte en la convención en el artículo 51 que la entrega no conforme difiere de la defectuosa o parcial.

La conformidad a que se refiere el artículo anterior no es exclusivamente material, sino que también debe existir una conformidad jurídica.

Conformidad material: la conformidad de las mercaderías se regula en el contrato por las partes o a falta de tal por la convención en el artículo 35.

Esta es la más evidente de todas en cuanto que 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: a. Defectos en la entrega: en este caso se puede tratar de una entrega parcial. b. Vicios de la cosa entregada: este es el caso de los vicios ocultos a los que se refiere de forma concreta en el artículo 35 de la Convención¹⁷.

En este artículo se enumeran los casos en los que se enumeran los supuestos bajo los cuales se entiende que se cumplió con la conformidad de la mercadería: Cuando sirvan para desarrollar usos especialmente pactados con el comprador; cuando coincidan con las características de la muestra ofrecida y cuando se empaquen de la manera usual para este tipo de mercancías.

En los esquemas jurídicos latinoamericanos se prevé el saneamiento de los vicios de la cosa cuando estos impidan la utilización del objeto según la función natural que debe tener, es así como el Código de Comercio de Venezuela permite que el comprador resuelva el contrato si los daños en la cosa durante el transporte hacen que la cosa sea inútil para el uso al que estaba destinada artículo 103¹⁸.

Conformidad jurídica: En lo relacionado con la transmisión de la propiedad, la Convención en su artículo 30 considera que la transferencia de dominio no es un elemento propio de la compraventa sino uno de sus efectos, entendiéndola por tanto como un deber del vendedor “El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Según lo previsto en el artículo 30 de la Convención, el vendedor se encuentra obligado a transmitir la propiedad de la cosa y se produce, por lo tanto, un incumplimiento en la citada conformidad en el evento en que la mercancía entregada se encuentre subordinada al ejercicio de derechos por parte de terceros, a menos que medie autorización y voluntad del comprador para aceptarla afectada por dichos derechos.

El saneamiento de la evicción se constituye como una obligación del vendedor. Esta obligación también se encuentra consagrada en los ordenamientos latinoamericanos de forma unánime, pero se resalta que es una obligación compartida con el comprador el cual tiene el deber de notificar dicha evicción.

La convención establece un plazo de 2 años, a partir de que la mercadería se pone en poder del comprador, para que éste pueda manifestar su no conformidad, pero deberá hacerlo en un plazo razonable desde cuando descubra que la mercadería no coincide a la cantidad, calidad y tipo determinados en el contrato.

“De todos modos, el vendedor no podrá prevalerse del vencimiento de esos plazos, cuando la falta de conformidad se refiera a hechos que conocía o no podía ignorar y que no hubiera revelado el comprador”¹⁹.

3. 2 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Los principales aspectos de las obligaciones del comprador, se encuentran contenidos en los artículos 53 y siguientes de la Convención, sin embargo en virtud del principio de autonomía de la voluntad las partes podrán adicionar obligaciones de acuerdo a sus usos mercantiles.

3.2.1 Obligación de pagar el precio. El artículo 54 de la Convención señala que “la obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y

¹⁹ VIILEGAS, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, Op. Cit., p. 35.

cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago”.

De lo anterior se infiere que esta obligación consiste en que el comprador pague el precio convenido, debiendo ejecutar previamente los actos que lleven al cumplimiento de esta obligación, acatando lo dispuesto para ello en el contrato, ley o reglamento.

El artículo 57 dispone que el comprador pague al vendedor en: a) cualquier lugar determinado por las partes; b) el establecimiento del vendedor; c) el lugar donde se efectúe la entrega. El artículo 1424 del Código Civil argentino al respecto dice: que el comprador efectúe el pago en, 1) el lugar establecido en el contrato; 2) en las ventas al contado en el lugar de la entrega, y 3) en las ventas a plazo en el domicilio del comprador.

El artículo 58 numeral 3 establece que el comprador no esté obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías. Mientras que el artículo 1426 del Código Civil argentino estatuye que el comprador se rehusó al pago del precio si el vendedor le quisiera entregar una cosa distinta a la contratada.

El artículo 59 de la Convención dispone que el comprador pague el precio en la fecha fijada sin necesidad de requerimiento por parte del vendedor.

La legislación Argentina...permite a los contratantes reclamar la resolución del contrato cuando uno de ellos no ha cumplido con las obligaciones a su cargo, para poder resolver el contrato una vez ocurrido el incumplimiento, la otra parte debe requerir en forma fehaciente el cumplimiento en un plazo no inferior a quince días, transcurrido dicho plazo sin que haya cumplido la prestación, quedan resueltas las obligaciones del contrato con derecho para el acreedor al resarcimiento de los daños y perjuicios (art. 1204, párr.. 2º, Cód. Civil).²⁰

3.2.2 Obligación de recibir las mercaderías. El artículo 60 de la Convención dispone:

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

²⁰ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales. Op. Cit., p. 121.

- a) En realizar todos los actos que razonablemente se esperan de el para que el vendedor pueda efectuar la entrega: y
- b) En hacerse cargo de las mercaderías

Lo anterior hace referencia a todos los actos preparatorios que deben efectuarse para para que el comprador pueda recibir a conformidad la mercancía y hacerse cargo de esta, en caso de inconformidad de la entrega por parte del comprador, según el artículo 86 numeral 1 de la Convención, este puede ejercer el derecho de rechazarlas, pero si ya las ha recibido debe hacerse cargo de ellas y conservarlas hasta tanto puedan ser restituidas al vendedor.

Sobre el lugar y tiempo de entrega la Convención permite que las partes pacten el lugar de entrega, de no existir acuerdo, se podrán remitir a las reglas dispuestas para la entrega de mercaderías y documentos del artículo 31.

Sobre el tiempo de entrega el artículo 52 permite que el comprador rechace la recepción de las mercaderías si llegan antes de la fecha prevista o en cantidad mayor a la fijada en el contrato.

3.3 DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR PARTE DEL COMPRADOR

Los artículos 61 a 65 de la Convención preceptúan los derechos y acciones que el vendedor puede ejercer si el comprador incumple las obligaciones pactadas en el contrato, de esta forma el vendedor puede:

El cumplimiento, de modo que el vendedor puede exigir que pague el precio, que reciba las mercaderías o el cumplimiento de las obligaciones que estén a su cargo, salvo que el vendedor ya haya ejercido otra acción incompatible con esta, que podría ser la de resolución del contrato.

Exigir indemnización de daños y perjuicios conforme a las reglas establecidas para ello en los artículos 74 a 77. Esta acción puede exigirse aun cuando se ejercite otra de acuerdo a su derecho.

Declarar la resolución del contrato. de la misma forma en que el vendedor puede ejercer esta acción, es aplicable para el comprador en el evento en que el vendedor incumpla primero sus obligaciones, sin embargo se hace indispensable para el ejercicio de esta acción, que la obligación incumplida se considere esencial.

El artículo 64 de la Convención regula las circunstancias en las cuales el vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

- Si hay incumplimiento por parte del comprador en cualquiera de las obligaciones conforme al contrato o la Convención, que constituya incumplimiento esencial.
- Si habiéndose otorgado plazo suplementario, el comprador no cumple la obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro de este término o declara que no lo hará.

El numeral 2 contempla otros casos en los que el vendedor puede resolver el contrato aun cuando el comprador haya pagado de forma completa y a satisfacción el precio de las mercaderías:

- a) En caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que sea efectuado el incumplimiento;
- b) En el caso de incumplimiento distintos del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable

Lo cual se presenta después de que el vendedor haya tenido conocimiento del incumplimiento; luego del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor o, después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

4. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR

4.1 SUSPENSION, INCUMPLIMIENTO Y CONTRATOS CON ENTREGAS SUCESIVAS

La Convención de Viena en su artículo 71 concede la facultad tanto al comprador como al vendedor de rehusarse a cumplir sus obligaciones o suspenderlas, siempre que celebrado el contrato sea evidente que la otra parte incurrirá en incumplimiento esencial de sus obligaciones, como consecuencia de menoscabo en la capacidad para cumplir, por afectación manifiesta de su solvencia o porque es previsible por el comportamiento de la otra parte.

En tales casos se debe dar aviso inmediato a la otra parte y se continúa con la ejecución del contrato si esa otra parte garantiza o asegura suficientemente el cumplimiento de las obligaciones.

En el Código Civil argentino, la manifestación de incumplimiento se dará por “motivos fundados de ser molestado por reivindicación dela cosa” o “insolvencia” demostrada, para que el vendedor suspenda o cancele sus obligaciones.²¹

En el artículo 72 de la Convención una de las partes puede declarar resuelto el contrato, antes de que la otra parte haya incumplido, cuando es previsible que a la fecha de cumplimiento se incurra en incumplimiento esencial de sus obligaciones.

Si hay tiempo, la parte que resolverá el contrato tendrá que comunicar a la otra su decisión en un plazo razonable, para que esta de las seguridades correspondientes de que puede cumplir con sus obligaciones.

El artículo 73 de la Convención, contempla las posibilidades de ejercer la resolución en contratos con entregas sucesivas, tratándose de entregas pasadas y futuras.

²¹ Ibíd. 123.

Es una medida que le permite declarar a alguna de las partes la resolución con efectos a futuro, pero también con efectos retroactivos cuando ya para esta no reporta ninguna utilidad, siendo una figura donde se resuelve la totalidad del acto jurídico y se debe restituir lo entregado.²²

4.2 INDEMNIZACION DE DAÑOS Y PERJUICIOS

Es un derecho que cualquiera de las partes puede reclamar, respecto de la parte incumplida por pérdidas o detrimento patrimonial sufridos por la conducta de este.

Respecto de la forma, la indemnización por daños y perjuicios debe hacerse en el mismo tipo de moneda que figura en el contrato (tribunal de Berlín, 30/9/92) y en el domicilio del acreedor de la prestación (fallo del tribunal Dusseldorf de 1993)²³

Para hacer efectiva dicha acción ha de probarse el incumplimiento de una obligación que puede no ser esencial y el nexo de causalidad de éste y el perjuicio sufrido. Para ello no se exige requerimiento de mora.

Conforme al artículo 74 la indemnización de daños y perjuicios comprende el valor de la pérdida sufrida y el valor de la ganancia de la dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento, es decir el lucro cesante y daño emergente. Como límite de esta indemnización se tiene que el monto no puede exceder la pérdida que la parte que incumplió hubiera previsto al momento de la celebración del contrato.

4.3 INTERESES

El artículo 78 de la Convención establece que si una parte no paga el precio, el acreedor tiene derecho a percibir intereses y a ejercer la acción de daños y perjuicios de conformidad con el artículo 74.

²² ARAUJO, Ramiro. ALVAREZ, Luis Fernando. ARCE, Eduardo. Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980. Op. Cit. p. 123.

²³ MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales. Op. Cit., p. 125.

El artículo 84 al respecto dispone que si el vendedor restituye el precio, tendrá que hacerlo con los intereses correspondientes.

Por su parte, las disposiciones atinentes a intereses en la convención no mencionan el tema de tasas de intereses por lo que será determinado de acuerdo a lo previsto en el artículo 7 de la Convención.

4.4 EXONERACION DE RESPONSABILIDAD

El artículo 79 de la Convención dispone:

1. Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.
2. Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte solo quedara exonerada de responsabilidad:
 - a) Si esta exonerada conforme al párrafo precedente, y
 - b) Si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se lo aplicaran las disposiciones de ese párrafo.
3. La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.
4. La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento,, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.
5. Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Lo anterior muestra que si una de las partes incumple sus obligaciones por un impedimento ajeno a su voluntad queda exonerada de responsabilidad, sin embargo, se hace necesario probar:

- Que el incumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad (fuerza mayor o caso fortuito).
- Que sea imprevisible al momento de la celebración del contrato.
- Ausencia de culpa por parte del incumplido.

Si el incumplimiento de una de las partes es por causa de un tercero al que se le encargo la ejecución total o parcial del contrato, solo se exonera conforme a lo dispuesto en el párrafo anterior, también se exonera al tercero cuando el mismo impedimento tenga lugar respecto de él.

Por su parte el artículo 80 de la Convención atendiendo al principio de que nadie puede invocar su propia culpa, establece que una parte no pueda invocar incumplimiento de la otra, si dicho incumplimiento fue causado por acción u omisión de éste.

Finalmente, la Convención conmina a la parte incumplida a notificarle a la otra dentro de un plazo razonable, la situación que lo ubica en un hecho impeditivo para el cumplimiento de sus obligaciones. Este plazo inicia a partir de que el incumplido tuvo o debió haber tenido conocimiento del impedimento. Si la comunicación no se envía la parte incumplida debe responder por los daños y perjuicios ocasionados.

4.5 EFECTOS DE LA RESOLUCION DEL CONTRATO

Los articulo 81 a 84, regulan los efectos ocasionados consecuencia de la resolución del contrato, los cuales son:

- El primer efecto de la resolución del contrato, descrito en el numeral 1 del artículo 81 es que ambas partes se liberan de sus obligaciones, dejando a un lado, la indemnización de perjuicios que pueda ser debida.

En el derecho interno argentino, la resolución por incumplimiento es una exigencia de la buena fe para liberar al obligado que ejecuto o cumplió legalmente, para tornar más eficaz el vínculo nacido del contrato, ante la inejecución de la otra parte. La resolución tiene efecto retroactivo quitando toda la eficacia al vínculo nacido del contrato y revisando todos los actos cumplidos que tienen valor de equivalencia con los actos incumplidos²⁴

- La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá pedir la restitución de lo que haya suministrado o pagado. En el evento en que las dos partes deban restituir, la restitución será simultánea.

El artículo 84 de la Convención dispone que el vendedor al restituir el precio también debe abonar los intereses correspondientes, y el comprador al restituir las mercaderías debe pagar los beneficios que haya obtenido de ellas, en tres casos:

- a) Cuando esté obligado a restituir las mercaderías en todo o parte.
- b) Si le es imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías.
- c) Si es imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías, en un estado sustancialmente idéntico al que las hubiera recibido, siempre que declare la resolución del contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en situación a las recibidas.

Los efectos de la resolución del contrato de compraventa en el derecho argentino son similares a los establecidos por la Convención. Conforme al art. 2174 del Cód. Civil, el efecto principal de la acción redhibitoria consiste en obligar a las partes a restituir las respectivas prestaciones: el vendedor devuelve el monto que percibió y el comprador devuelve la cosa recibida, como si la venta no se hubiese realizado. Por su parte el art. 1430 de Cód. Civil establece: "Si la cosa vendida fuese mueble, y el vendedor no hiciese tradición de ella, el comprador, si hubiese ya pagado el todo o parte del precio, o hubiese comprado a crédito, tendrá derecho para disolver el contrato, exigiendo la restitución de lo que hubiese pagado, con los

²⁴ Ibid. 134.

intereses de la demora e indemnización de perjuicios; o para demandar la entrega de la cosa y el pago de los perjuicios²⁵.

- Pérdida del derecho a declarar resuelto el contrato. El comprador no podrá resolver el contrato ni exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en reemplazo de las recibidas, cuando le sea imposible restituirlas en un estado idéntico al de las mercaderías recibidas. Salvo:
 - a) Si la imposibilidad de restituir las mercaderías en un estado idéntico aquel en que el comprador las recibió, no fuere imputable a un acto u omisión suyos.
 - b) Si las mercaderías o una parte de ellas parecen o se deterioran como consecuencia del examen que de su conformidad realiza el comprador, el cual se encuentra regulado en el artículo 38 de la Convención.
 - c) Si habiendo falta de conformidad en las mercaderías entregadas, el comprador sin haberse percatado, las vende en su totalidad o parcialmente, las consume o las transforma conforme a un uso normal.

El comprador que en virtud de lo anterior no pueda declarar la resolución del contrato o exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, no pierde las demás acciones y derechos que surgen de la Convención.

4.6 CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS

Al respecto los artículos 85 y 87 de la Convención disponen:

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

²⁵ Ibid. 135.

La parte que este obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.

El ordenamiento jurídico argentino en el artículo 1430 del Código Civil, establece que al constituirse mora en el pago de la obligación por parte del comprador, el vendedor tiene derecho a cobrarle los costos de conservación, las pérdidas e intereses. Por su parte el artículo 465 del Código de Comercio pone al vendedor como depositario de los efectos vendidos.

El artículo 88 de la Convención determina:

Que la parte obligada a conservar las mercaderías de conformidad con el artículo 85 y 86, pueden venderlas por el medio apropiado, si la otra parte se demora en tomar posesión sobre ellas. Debiendo comunicar la intención de venderlas con una antelación razonable, salvo cuando las mercaderías son de conservación que entraña gastos excesivos o están expuestas a un rápido deterioro como la devaluación o la pérdida física.

La comunicación, permite que la parte que se ha demorado en tomar posesión sobre ellas, ofrezca garantía o plazos suplementarios para el cumplimiento de sus obligaciones.

Finalmente, la parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener de la venta una parte igual a los gastos razonables de su conservación y venta, el saldo deberá abonarse a la otra parte.

BIBLIOGRAFIA

ARAUJO, Ramiro. ALVAREZ, Luis Fernando. ARCE, Eduardo. Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980, 1º edición, Editorial Pontificia Universidad Javeriana, 2003. Visto en: <http://books.google.com.co/books?id=eH37YJVbRhEC&pg=PA427&dq=convencion+de+viena+obligaciones+del+vendedor&hl=es&sa=X&ei=Hj4CUrPjA6uGigKWjYGADw&ved=0CC8Q6AEwAQ#v=onepage&q=convencion%20de%20viena%20obligaciones%20del%20vendedor&f=false>

BURGHARD, Piltz. Compraventa Internacional. Buenos Aires, Editorial Astrea. 1998.

GALAN, Diego Ricardo, la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico colombiano. Visto en: En <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/galanbarrera2.html>

MARZORATI, Osvaldo J., Derecho de los negocios internacionales, 2º edición, Buenos Aires, Editorial Astreo 1997.

PERALES, María del Pilar. El contrato de compraventa internacional de mercaderías, 2001, En: www.cisglaw.pace.edu.com

VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, 1º edición, Editorial Astreo 1993.