

**EL
CONTRATO
DE
COMPRAVENTA
INTERNACIONAL
DE
MERCADERÍAS**

**CONFIANZA
EN EL
COMERCIO**

Alfonso Ortega Giménez

1ª edición: marzo 2008

© INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

Paseo de la Castellana, 14-16, 28046 MADRID

tel.: 902 349 000

fax: 91 431 6128

c.e.: icex@icex.es

www.icex.es

ISBN: 978-84-7811-630-0

NIPO: 705-08-051-8

Depósito Legal: M-00000-2008

Diseño: Bravo Lofish Diseño Gráfico, S.L.

Maquetación: José Vicente Lázcano

Imprime:




INTRODUCCIÓN	5
CONCEPTO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	7
REQUISITOS ESENCIALES EN TODO CONTRATO	9
REQUISITOS DE FONDO: CONSENTIMIENTO, OBJETO Y CAUSA	9
REQUISITOS DE FORMA: EL PRINCIPIO DE LIBERTAD DE FORMA	9
RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	12
CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL	13
OBLIGACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES	16
OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	16
OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	17
RESOLUCIÓN DEL CONTRATO	19
EJECUCIÓN FORZOSA	19
RESOLUCIÓN DEL CONTRATO	19
REDUCCIÓN DEL PRECIO	20



RECLAMACIÓN POR DEFECTOS EXISTENTES EN LAS MERCANCÍAS	24
RECOMENDACIONES PARA EL VENDEDOR	24
RECOMENDACIONES PARA EL COMPRADOR	25
CLAUSULADO GENERAL DE UN CONTRATO	26
MODELO DE CONTRATO	30
INSTRUCCIONES PARA SU CONFECCIÓN	35
CONCLUSIONES FINALES	38
BIBLIOGRAFÍA	40
REVISTAS	40
MANUALES Y MONOGRAFÍAS	40
TEXTOS LEGALES	41
BIBLIOGRAFÍA ICEX	41
DIRECCIONES WEB DE INTERÉS	42





 Como bien se sabe, toda operación comercial internacional gira en torno a lo contratado; en este contexto es donde el contrato de compraventa internacional de mercaderías se articula como la modalidad contractual más antigua, prototipo de los actos de comercio internacional. Mediante el mismo, las partes contratantes –vendedor y comprador– acuerdan una compraventa de mercaderías, fijando los términos de la misma en un documento privado –ya sea una orden de pedido, una factura pro-forma o un contrato–, de manera que para modificar cualquiera de las condiciones pactadas es necesaria la conformidad de ambas partes.

Es evidente que el contrato de compraventa internacional, como herramienta contractual transmisora de la confianza entre las partes, es el que más claramente y mejor refleja la función del tráfico mercantil internacional: comerciar es, por an-



tonomasia, comprar y revender con ánimo de lucro. La importancia de esta modalidad contractual se aprecia en el hecho de que, desde siempre, se ha presentado tradicionalmente como una guía jurídica para el desarrollo de la actividad profesional internacional de los comerciantes.

Su complejidad se ve acrecentada por la existencia, a efectos de su regulación, de una pluralidad de ordenamientos jurídicos nacionales que pueden incorporar soluciones diferenciadas respecto de muchos de los aspectos del contrato.



CONCEPTO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS



Por el contrato de compraventa internacional de mercaderías, uno de los contratantes –denominado ‘vendedor’– se obliga a entregar una cosa determinada y el otro –denominado ‘comprador’– a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente. Se trata de la realización de una transacción mercantil, de una operación comercial, que requiere:

- ↘ Ánimo de lucro.
- ↘ Profesionalidad.
- ↘ Habitualidad.
- ↘ Permanencia.

En este sentido, según el Convenio (o Convención) de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (en adelante, el Convenio de Viena), el contrato se forma por:

- ↘ La recepción de la aceptación a una oferta.
- ↘ La realización de un acto relativo a la expedición de la mercancía.
- ↘ El pago del precio.

El contrato de compraventa internacional es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio inter-



nacional. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) propició un marco jurídico de obligada referencia: el mencionado Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías; se trata de un instrumento jurídico que regula la formación del contrato, los derechos y las obligaciones de las partes.

El contrato es un texto impreso con las condiciones generales y particulares de la compraventa y es especialmente útil para las pymes que se dediquen a la actividad exterior. Contiene las características de la transacción comercial e incluye, entre otras, las especificaciones técnicas, las condiciones de entrega y los términos de pago pactados.

Es recomendable que toda negociación internacional se formalice preferentemente por escrito –mediante télex, fax, correo electrónico, etc.–, aunque esto no es lo habitual en el comercio internacional, debido a la celeridad que lo caracteriza. En este sentido, los contratos ‘más complejos’, bien por la dificultad a la hora de alcanzar consenso entre las partes o por el propio objeto del mismo, habitualmente se elaboran dentro de una primera fase de preparación o negociación comercial, para después, en una segunda fase, formalizarlos tras una redacción cuidadosa que atienda a las condiciones pactadas por las partes. Mientras, los contratos ‘menos complejos’, bien porque la operación sea repetitiva o por el consenso alcanzado por las partes, no requieren esta labor y la mayoría de las veces se circunscriben a la factura pro-forma confirmada por el comprador.



REQUISITOS ESENCIALES EN TODO CONTRATO



REQUISITOS DE FONDO: CONSENTIMIENTO, OBJETO Y CAUSA

- **CONSENTIMIENTO**

La oferta verbal tiene la misma fuerza que las cláusulas escritas, ya que el contrato nace con el consentimiento y se perfecciona con la entrega.

- **OBJETO**

Debe ser concreto y determinado.

- **CAUSA**

No es más que la búsqueda del beneficio recíproco.

REQUISITOS DE FORMA: EL PRINCIPIO DE LIBERTAD DE FORMA

El Convenio de Viena regula –en el artículo 14 y siguientes– el proceso de formación del contrato mediante el intercambio de dos declaraciones de voluntad: la oferta y la aceptación. Una vez que se recabe la aceptación efectiva, el contrato se entiende perfeccionado, por ejemplo, cuando las negociaciones son largas y difíciles y las partes quedan obligadas a lo pactado. Es cierto que, en ocasiones, resulta difícil determinar cuándo se está en presencia de una oferta o de una aceptación. En cuanto a la oferta, según el Convenio de Viena, los elementos mínimos esenciales que deben



constar en la misma para que pueda ser aceptada deben ser los siguientes:

- ↘ Que se derive del contenido de la oferta el nacimiento de un contrato.
- ↘ Que la oferta sea suficientemente precisa.
- ↘ Que la oferta se dirija a una o varias personas determinadas.

Según lo previsto en el Convenio, la oferta surte efecto cuando llega a su destinatario. A partir de ese momento, el destinatario de la misma puede aceptarla. La retirada de la oferta sólo es posible cuando esta intención llega antes o al mismo tiempo que la oferta, aunque ésta sea irrevocable. Además de la posibilidad de retirar y de revocar la oferta que se concede al oferente, el destinatario puede rehusar el contenido de la misma mediante su rechazo, lo que significa su extinción. No obstante, la oferta no podrá revocarse:

- ↘ Si indica un plazo fijo para la aceptación o, de otro modo, que es irrevocable.
- ↘ Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en ella.

Mientras que la aceptación es la respuesta positiva, clara e incondicionada a la oferta por parte de su destinatario. La declaración de aceptación puede ser escrita (carta, telegrama, télex, fax, correo electrónico, etc.) u oral (estando las partes presentes o por teléfono). En ambos casos, para que la aceptación sea efectiva, y en consecuencia se perfeccione el contrato, debe llegar al oferente en el plazo de tiempo establecido en la oferta o, en su defecto, en un plazo razonable.

La declaración de aceptación debe coincidir en todos y cada uno de sus términos con la oferta para que pueda perfeccionarse el contrato. Se trata de lo que se conoce como *the mirror image rule* ("la regla del espejo"), ya que la aceptación debe ser como el reflejo de la oferta en un espejo, pues en caso contrario se trataría de una contraoferta.

Finalmente se produce el perfeccionamiento del contrato en el momento en que surta efecto la aceptación, esto es, cuando llegue al oferente.



REQUISITOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Consentimiento
Objeto
Causa
Libertad de forma


No se debe olvidar que, lo habitual en el comercio internacional, es que no sean las partes contratantes las que negocien por sí mismas el contrato de compraventa, sino que lo hagan por medio de terceras personas, por ejemplo, mediante agentes comerciales. Si esto ocurre, es importante que la parte contratante que se relaciona con ese tercero se asegure de que la comunicación le llega personalmente a su contraparte y de que se trate, en todo caso, de un representante autorizado.

En cuanto a una posible modificación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, el propio Convenio de Viena establece –en su artículo 29– que el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes, ya sea verbal, por escrito o por el mero silencio de una de las partes contratantes. No obstante, si las partes lo quieren se pueden establecer restricciones a la modificación del contrato compraventa internacional de mercaderías, por ejemplo, establecer que cualquier modificación oral se declare inoperante, en aras de buscar lo que el Convenio de Viena denomina ‘principio de seguridad en el tráfico comercial internacional’, esto es, impedir que uno de los contratantes vea frustradas sus expectativas en la ejecución del contrato bajo unos determinados términos cuando confió en la modificación operada verbalmente por su contraparte.





RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL



El auge del comercio mundial y, por tanto, de la contratación internacional ha provocado, en los últimos años, la puesta en marcha de la locomotora legislativa del Estado moderno, sucediéndose, de esta forma, los instrumentos jurídicos (de ámbito comunitario -referido a las normas de origen UE-, convencional -referido a los convenios internacionales- y autónomo -referido a las normas de producción interna-) que han conformado, en la actualidad, el marco jurídico de la compraventa internacional de mercaderías en España.

RÉGIMEN JURÍDICO BÁSICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Convenio sobre la Ley Aplicable a las Obligaciones Contractuales, firmado en Roma el 19 junio de 1980.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, firmada en Viena el 11 abril de 1980.

Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo.

Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.



CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL



No cabe ninguna duda de que el contrato de compraventa internacional de mercaderías es la razón de ser del comercio internacional. El Convenio de Viena se aplicará a aquellos contratos que tengan por objeto el intercambio de determinadas mercaderías entre personas, con establecimientos en diferentes Estados.

Más de 50 países forman parte en la actualidad del Convenio¹, lo que significa que dos tercios de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas, en relación con el contrato de compraventa internacional de mercaderías y, lo que es todavía más importante, que más de dos tercios del conjunto del comercio internacional queda gobernado por el Convenio de Viena; así, por ejemplo, en Europa, tan sólo tres Estados no son parte del mismo: Irlanda, Portugal y Reino Unido.

El Convenio de Viena –que incorpora una normativa uniforme– es la norma sustantiva en materia de compraventa internacional de mercaderías por excelencia, pues, como ya se ha comentado, regula la formación del contrato, los derechos y obligaciones de las partes contratantes, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento por alguna de las partes, lo que permite que el empresario mexicano, alemán o noruego tengan un lenguaje

¹ Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Honduras, Hungría, Irak, Islandia, Israel, Italia, Kirguistán, Lesotho, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Montenegro, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, República Checa, , Rumanía, Rusia, San Vicente y Granadinas, Serbia, Siria, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela y Zambia.



común: el representado por el conjunto de las disposiciones del Convenio, lo que evita así los posibles conflictos de leyes.

ESTRUCTURA DEL CONVENIO DE VIENA

PARTE I (arts. 1-13): ámbito de aplicación y disposiciones generales.

PARTE II (arts. 14-24): formación del contrato.

PARTE III (arts. 25-88): obligaciones de las partes y transmisión del riesgo.

PARTE IV (arts. 89-101): disposiciones finales.

Para que el Convenio se aplique a un contrato de compraventa internacional es necesaria la concurrencia de los siguientes criterios:

- ↘ Que se trate de una compraventa.
- ↘ Que sea internacional y no nacional.
- ↘ Que sea de mercaderías: bienes muebles corporales.
- ↘ Que se trate de una compraventa de las no excluidas por el propio Convenio.

El Convenio puede resultar aplicable bien cuando se trate de un contrato entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes y éstos sean contratantes del mismo², o bien cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante³. En este caso, parece irrelevante la nacionalidad de las partes. En cuanto al concepto de 'establecimiento', el Convenio señala que el establecimiento, que deberá ser permanente y determinará la internacionalidad del contrato, será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y con su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas

² Supongamos que un comprador establecido en Alicante, España, compra 10 toneladas de carne a un vendedor establecido en Buenos Aires, Argentina. Con carácter general, salvo pacto en contrario entre las partes, el Convenio de Viena será aplicable, ya que tanto España como Argentina son Estados parte del Convenio de Viena.

³ Si un empresario establecido en Valencia, España, contrata la venta de 15 toneladas de naranjas a un empresario establecido en Londres, Reino Unido, el Convenio de Viena sólo se aplicará si las normas del derecho internacional privado remiten a la ley de un Estado contratante, en este caso España, ya que Reino Unido no es Estado parte del Convenio.



o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

El propio Convenio de Viena se encarga, en su artículo 2, de excluir de su alcance las siguientes compraventas:

- Mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico.
- En subasta.
- Judiciales.
- De valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero.
- De buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.
- De electricidad.


ASPECTOS ESENCIALES DEL CONVENIO DE VIENA

Ámbito de aplicación	Contratos de compraventa que tengan como objeto mercaderías y que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes.
Cuestiones formales	Rige el principio de libertad de forma.
Obligaciones de las partes	El vendedor debe entregar las mercancías, los documentos que acompañan a la misma, así como transmitir su propiedad. El comprador debe pagar el precio pactado, aceptar las mercancías y examinarlas.
Consecuencias del incumplimiento de las obligaciones	Solicitud de indemnización por daños y perjuicios.
Transmisión del riesgo	Salvo incumplimiento esencial del contrato, la transmisión del riesgo obliga al comprador a pagar al vendedor el precio pactado.





OBLIGACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES



Las principales obligaciones de las partes, según los artículos 30 y siguientes del Convenio de Viena, atendiendo a cada una de las posiciones contractuales, en un contrato de compraventa internacional de mercaderías serían las siguientes:

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- **ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DE LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LAS MISMAS**

El vendedor deberá entregar las mercaderías y los documentos relacionados con las mismas en el momento y lugar de entrega determinados por el contrato que, habitualmente, será el señalado por el Incoterm incluido en el mismo.

Lo habitual, con relación al lugar de entrega de las mercaderías, es que cuando el contrato implica el transporte de las mismas, el vendedor cumple con la obligación de entrega en el momento en que las pone en poder del primer porteador para que las traslade al comprador; o bien el vendedor cumple poniendo las mercaderías a disposición del comprador en su propio establecimiento.

En cuanto al momento de entrega, igualmente se establece que, en defecto de un plazo pactado, las mercaderías se entreguen dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del

contrato, no estando obligado el comprador a aceptar las mercaderías cuando se le entreguen antes de la fecha fijada. Por último, en cuanto a los documentos relacionados con las mercaderías, se establece la facultad del vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos cuando se los entregó al comprador anticipadamente.

- **TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD**

El vendedor tiene la obligación de transmitir la propiedad de las mercaderías libres de vicios o defectos físicos y jurídicos. Los defectos físicos se refieren al estado de conservación y posible deterioro de las mercancías, y los defectos jurídicos se refieren a que las mismas deben entregarse libres de cualquier derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlos (derechos o pretensiones basados en la propiedad industrial o intelectual).

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- **PAGO DEL PRECIO Y RECEPCIÓN DE LAS MERCADERÍAS**

La obligación de pagar el precio pactado incluye la de cumplir con todas aquellas medidas que sean necesarias para posibilitar el pago como, por ejemplo, la apertura de un crédito documentario.

En cuanto al lugar del pago del precio, el Convenio señala que si el pago ha de hacerse contra entrega de las mercaderías o documentos, el comprador cumple con dicha obligación en el lugar en que se efectúe la entrega; en caso contrario, el lugar será el establecimiento del vendedor.

En relación con el momento del pago del precio, el comprador habrá de pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos de ellas. La obligación del comprador de receptor las mercancías consiste en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega y en hacerse cargo de las mismas.



- **EXAMINAR LAS MERCADERÍAS Y COMUNICAR AL VENDEDOR LA FALTA DE CONFORMIDAD**

El comprador está obligado a examinar o hacer examinar las mercaderías, en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias, y a comunicar, en su caso, su falta de conformidad. Si el comprador, una vez que ha examinado las mercaderías, detecta alguna falta de conformidad deberá comunicárselo al vendedor, dentro de un plazo razonable, a partir del momento en que haya descubierto la naturaleza de dicha falta de conformidad. Si debiera haberla descubierto, perdería el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías, a menos que exista una excusa razonable por haber omitido dicha comunicación.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR	
Vendedor	Comprador
Entrega de las mercaderías y de los documentos relacionados con las mismas. Transmisión de la propiedad.	Pago del precio y recepción de las mercaderías. Examinar las mercaderías y comunicar al vendedor la falta de conformidad.



RESOLUCIÓN DEL CONTRATO



Un contrato de compraventa internacional de mercaderías se puede resolver ante el incumplimiento de la otra parte contratante, lo que da derecho a resarcirse de los daños y perjuicios que se hayan producido y probado mediante el ejercicio de cualquiera de las siguientes acciones: ejecución forzosa, resolución del contrato o reducción del precio.

Se distingue entre incumplimiento doloso –que se produce por intención o ánimo de una parte de perjudicar a la otra– e incumplimiento involuntario –que puede ser por fuerza mayor o caso fortuito–.

EJECUCIÓN FORZOSA

El Convenio de Viena otorga al comprador el derecho a poder exigir al vendedor el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales. El comprador también podrá prorrogar el plazo de cumplimiento. La falta de entrega, total o parcial, en un lugar distinto del fijado en el contrato facultará al comprador a recibir otra mercadería en sustitución o a la reparación de las anomalías por parte del vendedor.

RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Cuando el incumplimiento sea tan grave que impida el normal desarrollo del contrato, dará lugar a la resolución de contrato, quedando libres las partes de las obligaciones aún pendientes y produciendo los siguientes efectos:

- ↘ Restitución de las mercaderías en idéntico estado.
- ↘ Devolución del precio por el vendedor más el interés correspondiente desde la fecha de pago.
- ↘ Abono por el comprador de los beneficios que obtuvo por el uso o la venta de las mercaderías.



REDUCCIÓN DEL PRECIO

El comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que hubiesen tenido en ese momento conforme al contrato.

En caso de incumplimiento de un contrato de compraventa internacional, el Convenio señala como acciones y derechos, comunes a comprador y vendedor, las siguientes:

- **EXIGIR EL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO**

Solicitar que la parte que ha incumplido con sus obligaciones contractuales cumpla las mismas.

- **CONCEDER UN PLAZO SUPLEMENTARIO PARA EL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO**

Una vez que se produce un determinado incumplimiento contractual por una de las partes contratantes, el comprador y/o vendedor interesado todavía en recibir lo acordado, puede comunicarse con su contraparte para fijar un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones.

- **EXIGIR LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

El comprador o el vendedor únicamente pueden declarar resuelto el contrato, cuando el incumplimiento sea considerado como esencial o, cuando concedido un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento de las obligaciones de la parte incumplidora, el mismo no se ha producido o dicha parte se niega a realizar el cumplimiento.

- **SOLICITAR UNA INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS**

Cualquiera de las partes contratantes podrá solicitar una indemnización por daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de ellas. Esa indemnización, que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento, no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incumplido hubiera previsto o debiera haber previsto en el



momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato. Por ejemplo, si el valor de la mercancía objeto del contrato es de 15.000 euros, salvo que se pudiera probar un daño mayor, el importe de la indemnización por daños y perjuicios no podría ser superior a dicha cantidad pactada.

- **CONCEDER LA EXONERACIÓN**

La parte que ha incumplido cualquiera de sus obligaciones contractuales queda exonerada de responsabilidad por daños y perjuicios si prueba que esa falta se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento, en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias. Así, por ejemplo, el vendedor podría quedar exonerado del pago de la indemnización por daños y perjuicios en caso de retraso en la entrega de las mercancías por causa de fuerza mayor.

- **EXIGIR EL PAGO DE INTERESES**

El Convenio de Viena establece el derecho que asiste tanto al vendedor como al comprador de percibir intereses en el caso de que su contraparte no pague el precio o cualquier otra suma adeudada (en el caso del vendedor), o no se entregue la mercancía (en el caso del comprador).

- **PROCEDER A LA CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS**

El Convenio de Viena se refiere tanto al derecho de retención que tiene el vendedor como a la obligación de conservación que también pesa sobre él cuando el comprador se demora en la recepción de las mercancías o cuando el pago del precio y la entrega de las mercancías han de hacerse simultáneamente y no se paga el precio. La obligación de conservación se concreta en adoptar las medidas que sean necesarias, atendidas las circunstancias, para proteger las mercancías.



Los derechos y acciones específicamente diseñadas para cada una de las partes serían:

- **REDUCCIÓN DEL PRECIO**

El Convenio de Viena contempla la posibilidad de que el comprador, haya pagado o no el precio, pueda solicitar al vendedor la reducción del precio en los casos de falta de conformidad con las mercaderías.

- **ESPECIFICACIÓN DE LAS MERCADERÍAS O LA SUBSANACIÓN DE CUALQUIER FALTA DE CONFORMIDAD**

El Convenio de Viena permite al vendedor que proceda a especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías, de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas cuando, correspondiendo esa obligación al comprador, éste la incumple en el plazo fijado o en un plazo razonable después de que el vendedor le haya mandado un requerimiento al comprador y éste guarde silencio. Una vez realizada la especificación por el vendedor, éste deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda realizar una especificación diferente. Si pasado ese plazo el comprador no hace uso de esa posibilidad, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

Asimismo, el vendedor tiene el derecho de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías, cuando difiera en grado e intensidad.

Es importante resaltar que no existe una jerarquía entre las distintas acciones que se pueden solicitar por incumplimiento; además, en caso de incumplimiento contractual, comprador y vendedor pueden exigir el derecho a la indemnización por los daños y perjuicios causados, ya sea de forma alternativa o acumulativa a las restantes acciones por incumplimiento.

En cuanto al posible incumplimiento contractual por causa de fuerza mayor ("todo acontecimiento fuera del control razonable de las partes, que no pueda solucionarse



sobre la base de la buena voluntad y afecta al cumplimiento del contrato”), es imprescindible una cláusula en un contrato de compraventa internacional como causa de exoneración de responsabilidad. En la práctica, la recomendación sería la siguiente: si se presenta un caso de fuerza mayor, debe comunicarse enseguida y conceder a la otra parte interesada un plazo determinado, a fin de que pueda comprobar el suceso acaecido; si el tiempo previsto es de poca duración, puede procederse a establecer un nuevo compromiso para continuar el acuerdo contractual, una vez restablecido el daño, para lo que deben pactar ambas partes.


Así, la cláusula de fuerza mayor que podríamos proponer para su inclusión en un contrato de compraventa internacional de mercaderías podría ser la siguiente:

“Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurran causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados...”, pudiendo incluso señalar los casos concretos de fuerza mayor: “...concretamente, en caso de maremoto, terremoto, guerra, huelga, fuego, inundación, confiscaciones, movilizaciones o revueltas, medidas oficiales o cambios de gobierno.”





RECLAMACIÓN POR DEFECTOS EXISTENTES EN LAS MERCANCÍAS



Las posibilidades de reclamación de los defectos existentes en las mercaderías adquiridas pasan por, tras el examen de las mismas, proceder a efectuar las correspondientes reclamaciones dentro del plazo más breve posible, desde el momento en el que se hayan descubierto o en el que se debieran haber descubierto, estableciéndose un plazo máximo de dos años desde que las mercaderías se pusieron a disposición del comprador, según prevé el Convenio de Viena.

En la medida en que la regulación no se caracteriza por su concreción, se puede establecer unas recomendaciones al vendedor y comprador.

RECOMENDACIONES PARA EL VENDEDOR

Con el objeto de evitar aquellas situaciones en las que, transcurrido un tiempo desde la venta de las mercaderías, el comprador pretende del vendedor la resolución contractual, la sustitución de las mercaderías o su reparación se propone:

- La inclusión en el contrato de una cláusula donde se establezca un plazo breve de tiempo para que el comprador examine las mercaderías, señalando, en su caso, el momento de inicio del cómputo.
- La fijación de un límite temporal determinado, cuando se trate de mercancías con un funciona-

miento complejo, que requieran su puesta en marcha, por ejemplo, cualquier tipo de maquinaria pesada, con el fin de que el comprador pueda examinar y, en su caso, reclamar los posibles defectos, señalándose que una vez transcurrido el mismo, no se podrá efectuar reclamación alguna.

RECOMENDACIONES PARA EL COMPRADOR

Con el objeto de proteger al comprador frente a posibles problemas con las mercaderías objeto del contrato, aunque es recomendable que el examen de las mismas se efectúe con cierta rapidez, se propone:

- La fijación de plazos largos con el fin de poder efectuar las reclamaciones pertinentes, señalándose que el inicio del cómputo será desde el momento en que el comprador examine las mercaderías y no desde la entrega o recepción de las mismas.
- La inclusión de una cláusula de garantía que especifique su cobertura y duración.

PRINCIPALES INCUMPLIMIENTOS DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Por parte del vendedor

Entrega de las mercaderías fuera del plazo convenido.
Entrega parcial de las mercaderías.


Por parte del comprador

No recepción de las mercaderías.
Impago del precio convenido.





CLAUSULADO GENERAL DE UN CONTRATO



El esquema de una operación de comercio al amparo de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, por ejemplo, entre un vendedor establecido en Alicante (España) y un comprador establecido en Buenos Aires (Argentina) vendría a ser el siguiente:

1. El exportador español y el importador argentino formalizan el contrato de compraventa internacional de mercaderías.
2. El exportador español solicita licencia de exportación y el importador argentino solicita licencia de importación.
3. El importador argentino da cuenta a su banco de la operación y le ordena que abra un crédito en favor del exportador español.
4. El banco argentino comunica al banco del exportador español la apertura del crédito.
5. El banco español pone en conocimiento de su cliente –el exportador español– la apertura del crédito y el condicionado del mismo.
6. El exportador español contrata, en su caso, el transporte.
7. El exportador español suscribe, en su caso, una póliza de seguro.
8. El exportador español prepara los documentos para el despacho de la mercancía en la aduana de salida, dando instrucciones a su agente de aduanas.

9. El agente de aduanas tramita el despacho, teniendo en cuenta la interacción con los medios de transporte a utilizar.
10. Realizado el despacho de conformidad, se realiza el envío a través del medio de transporte convenido.
11. El exportador español entrega la documentación solicitada en el condicionado del crédito a su banco, quien después de hallarla conforme le paga.
12. El banco español envía los documentos al banco argentino.
13. El banco argentino envía los documentos a su cliente y le cobra la cantidad que abonó al banco español.
14. El importador argentino procederá a preparar la documentación para el despacho de la mercancía en la aduana de llegada y la entrega a su agente de aduanas para el despacho de importación.
15. El agente de aduanas argentino procede al despacho de la mercancía en contacto con los medios de transporte y, una vez conforme el despacho, se lleva la mercancía a su destino final.

Por tanto, las cláusulas que debe contener todo contrato de compraventa internacional serían las siguientes:

PRIMERA. IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTES CONTRATANTES

Identificar a comprador y vendedor, dejando constancia de su capacidad jurídica y de contratación.

SEGUNDA. OBJETO DEL CONTRATO

Precisar las mercaderías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran, o bien los criterios para su determinación.

TERCERA. CONDICIONES DE ENTREGA

Fijar el Incoterm utilizado.

CUARTA. PRECIO

Establecer la cantidad de dinero -señalando la divisa correspondiente- que se pagará por la compra de los productos.



QUINTA. FORMA DE PAGO

Definir el medio de pago utilizado (carta de crédito, giro a la vista, cheque, etc.), precisar los documentos necesarios que el comprador requiera para la importación y pago de las mercaderías, y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma, e indicar la forma de satisfacer el precio convenido.

SEXTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCADERÍAS

Especificar las condiciones concretas de embalaje de acuerdo con el tipo de mercaderías y los riesgos del transporte.

SÉPTIMA. FECHA DE ENTREGA

Indicar la fecha de entrega de las mercaderías, a partir de la firma del contrato.

OCTAVA. PATENTES Y MARCAS

En su caso, anotar los números de registro de la/s patente/s y/o marca/s, y demás información pertinente.

NOVENA. VIGENCIA DEL CONTRATO

Señalar cuándo las partes entienden por terminado el contrato.

DÉCIMA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO

Determinar el plazo que tienen las partes para la rescisión del contrato en caso de incumplimiento.

UNDÉCIMA. INSOLVENCIA PATRIMONIAL

Prever la posibilidad que tienen las partes de dar por terminado el contrato en caso de insolvencia patrimonial.

DUODÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES

Señalar si la rescisión o terminación del contrato no afecta al resto de las obligaciones dimanantes del mismo.

DECIMOTERCERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES

Señalar la imposibilidad de las partes de poder ceder o transferir total o parcialmente los derechos y/o las obligaciones derivadas del contrato.



DECIMOCUARTA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL

Fijar el plazo máximo en el que el vendedor garantiza al comprador que las mercaderías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación.

DECIMOQUINTA. CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Determinar la fecha de entrada en vigor del contrato y las condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor del mismo.

DECIMOSEXTA. RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Establecer los juzgados o tribunales y, en su caso, el órgano arbitral que se declararían competentes, en caso de controversia entre las partes contratantes.

DECIMOSÉPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

Decidir la ley aplicable con la que los juzgados o tribunales y, en su caso, el órgano arbitral resolverían la controversia entre las partes contratantes.

DECIMOCTAVA. IMPUESTOS

Discernir que los impuestos que graven el contrato, en el país del comprador, correrán por cuenta de éste y el vendedor estará sujeto a los que se devenguen en su país.

DECIMONOVENA. IDIOMA

Indicar los idiomas en que está redactado el contrato y la versión prevaleciente.

VIGÉSIMA. DISPOSICIONES FINALES

Establecer el lugar y fecha de la firma del contrato, y proceder a la firma del mismo por duplicado por parte del vendedor y del comprador.





MODELO DE CONTRATO

Este contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS se celebra por una parte la empresa(1) , representada en este acto por(2) y por la otra la empresa(3), representada también en este acto por(4), a quienes en lo sucesivo se les denominará el VENDEDOR y el COMPRADOR respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

POR UNA PARTE, DECLARA EL VENDEDOR:

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de(5) según consta en la escritura(6)

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de(7)

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que D.(8) es su legítimo representante y, en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente contrato y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en(9), el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

POR OTRA PARTE, DECLARA EL COMPRADOR:

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de(10) y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la Declaración II del vendedor.

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que D.(11) es su legítimo representante y esta facultado para suscribir el presente contrato y obligar a su representada en los términos del mismo.

IV. Que tiene su domicilio en(12), el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO. Por medio de este instrumento el VENDEDOR se obliga a vender y el COMPRADOR a adquirir(13).

SEGUNDA. PRECIO. El precio de los productos objeto de este contrato que el COMPRADOR se compromete a pagar será la cantidad de(14), en condiciones INCOTERMS 2000. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes(15). El VENDEDOR deberá entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día pactado, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al COMPRADOR como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el VENDEDOR causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso(16).



Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurran causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.

Si a la llegada de la mercancía a destino, el COMPRADOR no se hiciera cargo de la misma, el VENDEDOR podrá exigir el cumplimiento del presente contrato, y a que se efectúe el pago del precio convenido.

TERCERA. FORMA DE PAGO. El COMPRADOR se obliga a pagar al VENDEDOR el precio pactado en la cláusula anterior, mediante(17) contra entrega de los siguientes documentos(18). De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, el COMPRADOR se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas. Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta del COMPRADOR.

El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el COMPRADOR al VENDEDOR de la siguiente forma:

A. Un%, es decir, la cantidad de, en el momento de la firma del presente contrato y que el COMPRADOR entrega al VENDEDOR en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el VENDEDOR a su entera satisfacción, sirviendo éste documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del COMPRADOR no le libera del cumplimiento del presente contrato.

B. El resto, es decir, la cantidad de mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en las Cajas de la Oficina del Banco, en el plazo de días naturales a contar de la recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del COMPRADOR devengará, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al VENDEDOR, un interés anual del% (19).

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. El VENDEDOR se obliga a entregar las mercancías objeto del presente contrato en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:(20).



QUINTA. FECHA DE ENTREGA. El VENDEDOR se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los(21) días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convalido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. El VENDEDOR declara y el COMPRADOR reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados(22). Asimismo el COMPRADOR se compromete a notificar al VENDEDOR, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que el VENDEDOR pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez el VENDEDOR haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera y el COMPRADOR haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los(23) días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA PATRIMONIAL. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia patrimonial.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquéllas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir, aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato, el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMOPRIMERA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obliga-



ciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMOSEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. El VENDEDOR garantiza al COMPRADOR que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos el VENDEDOR se compromete a reponer gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el COMPRADOR ponga en conocimiento del VENDEDOR dicho defecto en un plazo máximo de(24) meses, contados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercancías el COMPRADOR, los vicios o defectos fueran manifiestos, deberá comunicarlos inmediatamente al VENDEDOR.

En cualquier caso, el VENDEDOR podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el COMPRADOR mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado, los defectos o perjuicios ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del COMPRADOR.

DECIMOTERCERA. CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO. El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el COMPRADOR, una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del VENDEDOR. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor las siguientes:

A. Haber satisfecho el COMPRADOR el pago anticipado.

B. Haber obtenido el VENDEDOR los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.

C. Haber obtenido el COMPRADOR los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

DECIMOCUARTA. RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. Las partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias a la competencia de los Juzgados y Tribunales del país del(25), y concretamente a los de la localidad en donde éste desarrolle sus actividades comerciales e industriales.

DECIMOQUINTA. LEGISLACIÓN APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente



previsto, este contrato se regirá por la ley vigente en(26), particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por ésta.

DECIMOSEXTA. IMPUESTOS. Todos los impuestos que graven este contrato en el país del COMPRADOR correrán por cuenta de éste, debiendo atender el VENDEDOR los que se devenguen en su país.

DECIMOSÉPTIMA. IDIOMA. El texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS, han sido establecidos en los idiomas(27), considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma(28).

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente contrato, ambas partes lo firman en dos ejemplares, en a de(29)

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR (30)

INSTRUCCIONES PARA SU CONFECCIÓN

(1) Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.

(2) Indicar el nombre completo de la persona física que firmará el documento, la cual debe estar facultada para ello.

(3) Incluir el nombre completo y denominación de la empresa compradora.

(4) Citar el nombre completo de la persona que suscribirá el contrato.

(5) Mencionar el país correspondiente.

(6) Anotar la fecha de constitución de la sociedad en cuestión.

(7) Mencionar la actividad de la empresa vendedora.

(8) Anotar el nombre y apellidos de la persona que firma el contrato, en nombre de la empresa vendedora.



(9) Mencionar el domicilio principal de la empresa vendedora.

(10) Mencionar el país donde se constituyó la empresa compradora.

(11) Anotar el nombre y el cargo de la persona que firmará el contrato en nombre de la empresa compradora.

(12) Mencionar el domicilio principal de la empresa compradora.

(13) Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran o bien los criterios para su determinación.

(14) Indicar la cantidad de dinero, señalando la divisa correspondiente, que se pagará por la compra de los productos.

(15) Anotar las condiciones de entrega –Incoterms 2000– pactadas por las partes contratantes.

(16) Esta indicación es opcional y sólo se deberá utilizar en casos especiales, por ejemplo, para productos perecederos.

(17) Anotar carta de crédito, giro a la vista, cheque o el medio de pago convenido.

(18) Precisar los documentos necesarios que el comprador requiera para la importación y pago de la mercancía, y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma.

(19) Indicar la forma de satisfacer el precio convenido.

(20) Determinar las condiciones específicas de empaque de acuerdo con el tipo de mercancía y los riesgos del transporte.

(21) Indicar la fecha de entrega a partir de la firma del presente contrato.

(22) Escribir los números de registro de la patente y demás información pertinente. En caso de productos que no requieren este registro se puede suprimir la cláusula.

(23) Indicar el plazo que tienen las partes para la rescisión del contrato, en caso de incumplimiento.

(24) Indicar el plazo máximo en el que el vendedor garantiza al comprador que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación.

(25) Indicar los juzgados y tribunales que se declararían competentes en caso de controversia entre las partes contratantes, o bien incluir una cláusula de arbitraje.



(26) Determinar la ley aplicable con la que los juzgados y tribunales o la corte arbitral resolverían la controversia entre las partes contratantes.

(27) Indicar los idiomas en que está redactado el contrato.

(28) Indicar la versión del contrato prioritaria.

(29) Indicar el lugar y fecha de la firma del contrato.

(30) Firmar el contrato por duplicado (cada una de las hojas del mismo) por parte del vendedor y del comprador.





CONCLUSIONES FINALES



De lo expuesto hasta aquí se puede extraer el siguiente decálogo de conclusiones finales a modo de 'recetario':

1^a. El contrato de compraventa internacional de mercaderías se forma por: la recepción de la aceptación a una oferta; la realización de un acto relativo a la expedición de la mercancía, y el pago del precio.

2^a. El contrato de compraventa internacional de mercaderías es un texto impreso con las condiciones generales y particulares de la compraventa; contiene las características de la transacción comercial e incluye, entre otras, las especificaciones técnicas, las condiciones de entrega (forma, lugar y tiempo) y los términos de pago pactados.

3^a. El Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías es la norma sustantiva por excelencia en materia de compraventa internacional de mercaderías, pues regula la formación del contrato, los derechos y obligaciones de las partes contratantes, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes.

4^a. Los requisitos esenciales en todo contrato de compraventa internacional de mercaderías son los siguientes: requisitos de fondo (consentimiento, objeto y causa) y requisitos formales (oferta y aceptación).

5^a. Las cláusulas que ha de contener todo contrato compraventa internacional son: identificación de las partes contratantes; objeto del contrato; condiciones de entrega; precio; forma de pago; envase y embalaje de las mercaderías; fecha de entrega; patentes y marcas; vigencia del contra-

to; rescisión por incumplimiento; insolvencia patrimonial; subsistencia de las obligaciones; cesión de derechos y obligaciones; límite de la responsabilidad contractual, cumplimiento del contrato; resolución de controversias; legislación aplicable; impuestos, idioma, y disposiciones finales.

6ª. Las principales obligaciones de las partes, según el Convenio de Viena, en un contrato de compraventa internacional de mercancías son por parte del VENDEDOR: entrega de las mercaderías y de los documentos relacionados con las mismas, y transmisión de la propiedad. Por parte del COMPRADOR: pago del precio y recepción de las mercaderías, y examinar las mercaderías y comunicar al vendedor la falta de conformidad.

7ª. Un contrato de compraventa internacional se puede resolver ante el incumplimiento (doloso o involuntario) de la otra parte contratante, lo que da derecho a resarcirse de los daños y perjuicios que se hayan producido y probado, mediante el ejercicio de cualquiera de las siguientes acciones: ejecución forzosa, resolución del contrato o reducción del precio.

8ª. En caso de incumplimiento de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, el Convenio de Viena señala como acciones y derechos comunes a comprador y vendedor las siguientes: exigir el cumplimiento del contrato; conceder un plazo suplementario para el cumplimiento del contrato; exigir la resolución del contrato; solicitar una indemnización por daños y perjuicios; conceder la exoneración; exigir el pago de intereses; proceder a la conservación de las mercaderías. Además, el comprador puede solicitar una reducción en precio. El comprador podrá optar por solicitar la especificación de las mercaderías o la subsanación de cualquier falta de conformidad.

9ª. Las posibilidades de reclamación por los defectos existentes en las mercaderías adquiridas pasan por, tras el examen de las mismas, proceder a efectuar las correspondientes reclamaciones dentro del plazo más breve posible, desde el momento en el que se hayan descubierto o en el que se debiera haberlos descubierto, estableciéndose un plazo máximo de dos años desde que las mercaderías se pusieron a disposición del comprador, según prevé el propio Convenio de Viena.

10ª. Si bien es cierto que una adecuada redacción del contrato de compraventa internacional de mercaderías no garantiza el buen fin de la operación, ayuda a solventar muchos problemas en caso de controversia. De ahí que se deba optar por la claridad, concreción y congruencia a la hora de su elaboración, en función de la operación comercial internacional concreta.





BIBLIOGRAFÍA

REVISTAS

PERALES VISCASILLAS, M^a DEL PILAR

El contrato de compraventa internacional de mercaderías (Convención de Viena de 1980). Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2002.

MANUALES Y MONOGRAFÍAS

CALVO CARAVACA, ALFONSO-LUIS Y CARRASCOSA GONZÁLEZ, JAVIER

Curso de contratación internacional. Colex, Madrid, 2003.

DE LA IGLESIA MONJE, M^a ISABEL

El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías. Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2002.

DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, LUIS (Dir. Y Coord.)

La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena. Civitas, Madrid, 1998.

DÍEZ VERGARA, MARTA

Manual práctico de comercio internacional, 5ª edición. Ediciones Deusto, Madrid, 2001.

ESPLUGUES MOTA, CARLOS (Dir.); PALAO MORENO, GUILLERMO; ESPINOSA CALABUIG, ROSARIO Y FERNÁNDEZ MASIÁ, ENRIQUE

Derecho del comercio internacional. Tirant lo Blanch, Valencia, 2003.

FERNÁNDEZ ROZAS, JOSÉ CARLOS (Editor)
Derecho del comercio internacional. Editorial EURO-
LEX, Madrid, 1996.

MEDINA DE LEMUS, MANUEL
Práctica de contratación internacional. Cámara Ofi-
cial de Comercio e Industria de Madrid, 2002.

RUBIO SANZ, JOSÉ (Dir.), ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO
(COORD.) Y OTROS
*Gestión del cobro de las operaciones de venta inter-
nacional*. ECU, Alicante, 2005.

TEXTOS LEGALES

ESPLUGUES MOTA, CARLOS (Dir.); PALAO MORENO, GUI-
LLERMO; ESPINOSA CALABUIG, ROSARIO Y FERNÁNDEZ MASÍA,
ENRIQUE
*Legislación básica del comercio internacional, 3ª edi-
ción*. Tirant lo Blanch, Valencia, 2004.

VARIOS AUTORES
*Legislación básica de derecho internacional privado,
17ª edición*. Tecnos, Madrid, 2007.

BIBLIOGRAFÍA ICEX

BESCÓS TORRES, MODESTO
La contratación internacional. ICEX, 2005.

BESCÓS TORRES, MODESTO
Contratos de exportación y comercio electrónico.
ICEX, 2003





DIRECCIONES WEB DE INTERÉS

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

www.iccwbo.org

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado

www.hcch.net

Institut de Droit International (IDI)

www.idi-iil.org

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)

www.unidroit.org

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)

www.uncitral.org

