

**UNIVERSIDAD AMERICANA
FACULTAD DE DERECHO**



**“LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS BAJO LA
CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS, VIENA 1980”**

AUTORES:

ALEYDA MAIRENA ALVAREZ

ANA LETICIA GUTIERREZ SAMPSON

OSCAR ALFREDO GUTIERREZ GUTIERREZ

Monografía para optar al grado de:
LICENCIATURA EN DERECHO

Profesor Tutor:

DRA. MARÍA ADILIA SERRANO

Managua, Nicaragua, Mayo, 1998.

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres: José Victorino y Esbeth:
Generadores incondicionales de impulsos constantes para alcanzar mis logros.
A ellos tres, quienes amo infinitamente.

Mil gracias por su apoyo.

Ana Leticia

A Dios que me permitió las fuerzas necesarias para culminar uno de mis proyectos más anhelados. A mi familia, que con su apoyo permanente, me impulso a lograrlo.

Oscar Alfredo Gutiérrez Gutiérrez

A mis hijos: Aleyda Ma., Denis E. y Jorge, que amo y han sido mi inspiración y apoyo permanente para superarme cada día más.

A mis padres que con su amor y su ejemplo, me han impulsado a concluir mi carrera.

A mis hermanos: Melita, Milton, Ivette y Jorge Luis, por su apoyo incondicional para salir adelante.

A mi hermano y amigo Denis Irías, por su apoyo y que sin él no hubiera sido posible lograr este sueño.

Aleyda Mairena Alvarez

AGRADECIMIENTO

Ante todo damos gracias a Dios que nos dió sabiduría para la culminación de nuestra carrera, y que nos ha de guiar para llevarla con honestidad.

A todas aquellas personas que nos ayudaron a la elaboración de nuestro trabajo para alcanzar nuestra meta como:

La Doctora María Adilia Serrano, nuestra tutora, que de manera especial, compartió con nosotros su valioso tiempo y conocimientos, para la elaboración de nuestra investigación monográfica.

El Licenciado Sérvulo Anzola, nuestro amigo y maestro; de quien agradecemos lleve consigo la vocación de enseñar y haber dejado en nosotros un mensaje motivador que nos adentra en la filosofía emprendedora.

El Licenciado Juan Carlos Santa Cruz, nuestro metodólogo, quien con paciencia nos dedicó su valioso tiempo para a la estructuración y presentación de nuestra investigación monográfica.

Y a todas aquellas personas como Milton Antonio, Indira y María Karolina, que han colaborado para la culminación de nuestra investigación.

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

I. COMERCIO INTERNACIONAL

A. Aspectos Generales.....	1
1. Actores del Comercio Internacional.....	2
2. Transacciones Comerciales Internacionales.....	6
B. Principios de los Contratos Comerciales Internacionales.....	10
1. Autonomía de las Partes.....	10
2. Lex Mercatoria.....	13
3. Mandatory Law.....	14

II. NORMAS QUE REGULAN LA

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.....15

A. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980).....	15
1. Objetivos.....	17
2. Principios Generales.....	19

3.	Principios para la Interpretación de la Convención.....	19
4.	Procedimientos para ser Partes de la Convención.....	20
5.	Ambito de aplicación.....	23
6.	La Convención y los Derechos Nacionales.....	25
7.	El Derecho Nacional como Norma Supletoria de la Convención.....	26
8.	Relaciones entre la Convención y los Derechos Nacionales.....	28
9.	Vacios de la Convención y formas de resolverlos...	28
B.	Otras Convenciones Complementarias.....	29
1.	Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a la Compraventa InternacionaldeMercaderías (1985).....	29

2.	Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, (1974) enmendada por el protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980).....	31
3.	Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías (1983).....	32
4.	Convención de Transporte de Mercaderías por Mar (BILL OF LADING).....	34
C.	Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS).....	34
1.	Utilización de los Términos.....	42
2.	Características de los Términos.....	42

III. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS DENTRO

DE LA CONVENCION DE VIENA 1980.....47

A.	Formación del Contrato.....	47
1.	La Oferta.....	51
2.	La Aceptación.....	57

3.	Perfeccionamiento del Contrato.....	59
4.	Derechos y Obligaciones de las Partes.....	60
5.	Riesgos Inherentes al Contrato.....	71
B.	Resolución de Conflictos en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	73
1.	Aspectos Generales.....	73
2.	Vía Litigiosa.....	75
3.	Métodos Alternativos.....	76
IV. CONCLUSIONES.....		79
BIBLIOGRAFIA.....		83

ANEXOS

- Anexo A: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena1980)
- Anexo B: Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, enmendada por el protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías.
- Anexo C: Convención sobre la Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías (Ginebra 1983).

- Anexo D: Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte de Mercaderías por Mar.
- Anexo E: Convención sobre las Leyes Aplicables a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1985)

INTRODUCCION

El Derecho Mercantil a nivel internacional ha venido experimentando un desarrollo muy acelerado, como resultado de la nueva visión de los gobiernos y organismos internacionales, que desempeñan un papel protagónico en el rumbo de la economía mundial, orientado ahora hacia la globalización, desaparición de barreras arancelarias, eliminación de fronteras geográficas de comercialización y agilización de los establecimientos de bloques económicos.

Actualmente, los Estados se integran mediante tratados de integración económica, las relaciones comerciales entre personas y empresas privadas son formalizadas a través de contratos, los que para su configuración deben recurrir a la ley nacional que resulte aplicable al contrato, lo que no resulta totalmente aceptable por ser en ocasiones una legislación extraña para una de las partes. Por ello, uno de los principales intereses en el estudio de esta investigación es dar a conocer la importancia práctica de la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 1980 (en lo sucesivo Convención), a juristas, empresarios, y personas vinculadas a este tipo de transacciones, en tanto que ésta puede ser aplicada a los contratos de compraventa que se celebren hasta entre personas de países que no la han ratificado, sea porque así lo desearon o por las reglas de Derecho Internacional Privado.

Dentro de este contexto, la Organización de las Naciones Unidas, ha venido realizando esfuerzos para unificar las normas que regulan el comercio internacional y de esta forma lograr una mayor estabilidad y seguridad jurídica que facilite el intercambio comercial internacional y responda a las necesidades cambiantes del mismo.

La Convención, como sistema de normas básicas que regulan estos contratos, constituye la expresión del mayor consenso logrado por el número de países que se han adherido a ella, ya que toma en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos con que tropieza el comercio internacional, promoviendo así el desarrollo del comercio de manera global. A noviembre de 1996, más de 45 países la han reconocido total o parcialmente¹. La Convención

¹ ADAMES, p. 38. Países partes de la Convención al 31 de Dic. 1992: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bielorrusia, Bulgaria, Canadá, Chile, China, Checoslovaquia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Guinea, Holanda, Hungría, Irak, Italia, Lesotho, México, Noruega, Rumania, Siria, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, URSS, Yugoslavia y Zambia.

contiene un total de 101 artículos, divididos en cuatro partes que abarcan desde el ámbito de aplicación de la convención, formación del contrato, obligaciones e incumplimiento de las partes, hasta finalizar con las disposiciones finales.

No obstante lo anterior, el comercio exige cambios jurídicos a través de reglas comunes que rijan los nuevos negocios jurídicos a nivel internacional, por ello existen hoy en día un sin número de convenciones que gozan del reconocimiento internacional, tales como: La Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a la Compraventa Internacional de Mercaderías 1995, Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, Convención sobre la Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías, Convención sobre el Transporte de Mercaderías por Mar (BILL OF LADING), entre otras.

En este estudio hemos tratado de abordar lo relacionado a la compraventa internacional de mercaderías, para facilitar el estudio del tema, lo hemos dividido de la siguiente manera: Aspectos generales del comercio internacional, los actores, las transacciones comerciales internacionales, principios que rigen a los contratos, las normas que regulan el contrato de compraventa internacional de mercaderías que se encuentran contenidas en las diferentes convenciones. Realizamos un estudio sobre los Términos Comerciales INCOTERMS 1990. Finalmente analizamos en forma detenida las disposiciones que establece la Convención de Viena de 1980 sobre la formación del contrato, que abarca la oferta, la aceptación, y el perfeccionamiento del contrato, los derechos y obligaciones del comprador y vendedor, distribución de riesgos, así como también la resolución de conflictos en materia de compraventa internacional de mercaderías.

Para la realización de este trabajo investigativo nos hemos apoyado en estudios documentarios, red de internet, con el fin de obtener la información más reciente, además de las entrevistas realizadas para obtener información específica sobre el conocimiento a nivel nacional de la Convención de las Naciones Unidas (1980), encontrando que hay un desconocimiento casi total sobre el tema.

Esperamos, que la información disponible a continuación, como resultado de esta investigación monográfica, contribuya a que los diferentes sectores involucrados en el tema, tomen en consideración que la adhesión de Nicaragua a esta Convención, significaría un gran

aporte al desarrollo económico y social de nuestro país, dando pasos firmes hacia modernización del derecho mercantil y por ende a nuestra legislación.

I. COMERCIO INTERNACIONAL

A. Aspectos Generales del Comercio Internacional

El comercio hoy debe entenderse en el amplio sentido en que lo ha descrito el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, comprende toda la actividad económica que incluye, además del suministro de mercancías, el suministro de servicios tales como banca y transmisión de dinero; seguros, bolsas y mercados, propiedad intelectual, intermediación y agencia; televisión y otros medios de transmisión de anuncios y mensajes, suministro (incluyendo el gas, la electricidad), consultoría, espectáculos artísticos, beneficios que un Estado concede a otro y aún las profesiones que prestan servicios se acercan a un concepto amplio de comercio².

Dentro del proceso general de globalización de los acontecimientos del mundo, el comercio también se ha globalizado ahora como nunca antes, porque las naciones industrializadas entienden que su propio comercio no debe tener límites y que cuanto más grande sea su mercado, más exitosa y próspera será su economía.

El comercio internacional se ha abierto y multilateralizado y hoy podríamos decir que, en general, un número cada vez más creciente de naciones adoptan economías de mercado o modelos económicos similares, lo que facilita la globalización de los negocios.

A la apertura del comercio se une el poderoso avance de los medios de comunicación y tecnológicos. La rapidez y multiplicidad de las comunicaciones, favorecida por el enorme y creciente desarrollo tecnológico que acerca a las naciones y convierte al mundo en un gran mercado, más globalizado, constituyen un elemento de apoyo fundamental en la operacionalización de las transacciones del comercio mundial.

La mundialización del comercio requiere nuevas formas para hacer negocio, las nuevas herramientas son proveídas por la tecnología, la electrónica y la informática, las nuevas

² Etcheverry Raúl A. Derecho comercial y económico, 1994. Capítulo XII, p.3

modalidades originan también nuevos problemas jurídicos, nuevas fronteras en la responsabilidad; en suma, nuevas soluciones³.

El esfuerzo de los seres humanos por adaptarse a este nuevo mundo, se traslada al esfuerzo de los juristas en su afán de establecer normas que permitan mantener en esta nueva sociedad, los valores de justicia, de respeto por el compromiso asumido, de responsabilidad por los hechos y actos de personas, empresas y organizaciones, el ejercicio de la solidaridad y la cooperación entre seres humanos y naciones.

La integración comercial y económica representa una de las principales tendencias del orden mundial actual y requiere de la formación de principios, reglas y soluciones jurídicas comunes; exige conformar un nuevo derecho común que regule las relaciones económicas que se dan entre personas o empresas privadas de distinta nacionalidad. En esta dirección, los organismos internacionales, tales como la ONU, han venido trabajando para lograr la unificación de las normas que regulan los diferentes aspectos del comercio internacional, entre otros la compraventa internacional de mercaderías.

Existen también procesos de integración, unos más desarrollados e integrados que otros como: La Unión Europea, La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, reemplazada por la Asociación de Integración Latinoamericana, El Mercado Común Centroamericano, El Tratado de Libre Comercio (México, Estados Unidos y Canadá), entre otros; de considerable importancia para el comercio regional y/o mundial, pero que tienen un número limitado de membresía; dedicados fundamentalmente a la integración económica de los países, esto sucede a nivel local buscando fundamentalmente como mantener un libre comercio en esa región y como consolidar la estructura de comercio e inversión en estos países.

1. Actores del Comercio Internacional

Hasta los años veinte se había concebido al Estado como único actor, como sujeto exclusivo en el Orden Jurídico Internacional. Esta teoría empezó a cambiar al surgir nuevas opiniones que daban lugar a otros sujetos dentro de ésta, como titulares de derechos y obligaciones internacionales.

³ Ibidem p 4

El Estado era el único promotor de movimientos económicos, políticos y sociales a nivel mundial, los más importantes de la convivencia internacional, pero con el desarrollo económico y comercial a nivel mundial han nacido otros sujetos que influyen en el comportamiento económico y comercial de los Estados como son: Las organizaciones y organismos internacionales. Asimismo, las empresas transnacionales que son grandes unidades de acción que ejercen poder sobre los recursos naturales y económicos que son esenciales para los Estados y pueden negociar con éstos. También los bloques de Estados, creadores de normas imperativas, finalmente las instituciones internacionales no gubernamentales y los individuos, quienes cada vez más ganan mayor terreno dentro del orden económico internacional.

La teoría usual en el Derecho Internacional ha establecido que deben concurrir tres elementos indispensables para calificar como actores a los sujetos y son: Primero: Que el sujeto comporte deberes, o sea que pueda exigírsele responsabilidad por cualquier comportamiento que esté fuera de lo permitido en el sistema del que forma parte. Segundo: Tener la facultad de exigir sus derechos frente a los demás. Tercero: Ser capaz de concertar relaciones jurídicas contractuales o de cualquier otra índole con otras personas.

En el Derecho Internacional, el Estado es el actor más importante sujeto a derechos y obligaciones. Es el actor primario, pero los otros actores, los secundarios, han venido teniendo cada vez más mayor relevancia puesto que el concepto de supremacía del Estado también va evolucionando. El Estado ya no es siempre capaz de proporcionar por si solo el bienestar material de los ciudadanos, aunque constituye una gran unidad, es vulnerable física y económicamente. Existen entes intergubernamentales con capacidad de brindar a Estados pequeños seguridad y bienestar material, quitándole ese monopolio al Estado. La soberanía no es absoluta; esto satisface necesidades de la vida internacional y por ello debe continuarse considerándolos y atribuyéndoles la calidad de actores internacionales.

Cada vez más se conoce de la existencia de convenciones y conjunto de normas destinadas a regular a grupos humanos y personas individuales. La Convención de las Naciones Unidas en el Derecho Internacional en general, no sólo tutela los intereses políticos económicos de los Estados, sino también lo relativo a lograr el bienestar de grandes grupos humanos y a proteger intereses de individuos y de entidades no estatales.

Es el desarrollo del Derecho Internacional la causa de la creación de nuevos actores en el Comercio Internacional. Entre estos nuevos actores existe interrelación así como también entre ellos y el Estado; los nuevos actores desempeñan un gran papel en el plano internacional, factor necesario para el equilibrio de las relaciones internacionales.

Los Organismos Internacionales son creados por la voluntad de los Estados, pero su funcionamiento reduce la jurisdicción de los Estados creando normas de Derecho Internacional diferentes de las creadas por los Estados entre sí y de igual valor jurídico que el otro, influyendo en el desarrollo económico internacional y también en las políticas generales de la comunidad internacional.

Entre los Organismos e Instituciones Internacionales más relevantes dentro del Comercio Internacional tenemos las Naciones Unidas, la cual tiene un corte de considerable respeto. Es el órgano que establece las normas de Derecho Internacional, para ello cuenta con órganos especializados que estudian los aspectos del comercio y la inversión internacional bajo el Consejo Económico y Social, comisiones han sido creadas para promover el desarrollo económico social. Dentro de la ONU se destaca la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que promueve el comercio internacional y busca acuerdos comerciales multilaterales y la armonización de las políticas de comercio y desarrollo. Asimismo, la Comisión de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Transnacionales, esta comisión ha buscado establecer normas internacionales de conducta para las empresas multinacionales y establecer estándares de responsabilidad de los Estados frente a dichas corporaciones. Es importante hacer mención de los trabajos que realizan los centros de desarrollo unificado como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, (UNCITRAL), que emite cuatro tipos de normas de unificación internacional de diverso grado de disponibilidad. UNIDROIT, a pesar de ser centro independiente y privado se acerca cada vez más a la UNCITRAL, llamado en español CENUDMI; ambos están a la vanguardia de un Orden Jurídico Universal.

Por otra parte está la Organización Mundial de Comercio (OMC), ésta es la base jurídica e institucional del Sistema Multilateral de Comercio. De ella dimanar las principales obligaciones contractuales que determinan la forma en que los Gobiernos aplican las leyes y reglamentos comerciales. La Organización Mundial de Comercio, es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como resultado del acuerdo adoptado

por los gobiernos en la Ronda de Uruguay, a partir del año 1994, en que se inició un proceso de transición mediante el cual, la OMC se convirtió en sucesora del GATT, organismo de carácter transitorio que culminó con el papel que le había asignado la comunidad internacional.

El ámbito de aplicación del GATT no quedó limitado a cuestiones arancelarias, sino que fue adaptándose y desarrollándose para reglamentar no sólo el comercio de bienes sino que también el de servicios, culminando en la Ronda de Uruguay con la creación de la OMC, la cual entró en vigencia el primero de enero de 1995, con el propósito de reforzar las normas del GATT en forma permanente.

Los objetivos básicos de la Organización Mundial de Comercio, están dirigidos a elevar la calidad de vida de la población, asegurar el pleno empleo, aumentar el ingreso real y una creciente demanda efectiva, expandir el comercio de bienes y conseguir la utilización óptima de los recursos mundiales.

Finalmente, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) es un organismo no gubernamental al servicio del comercio mundial, los miembros de la CCI en 123 países representan a millares de compañías y organizaciones comerciales. Los comités o consejos nacionales de la CCI en unos 60 países coordinan actividades a nivel nacional como también reglamentos al comercio de bienes y servicios, los derechos de propiedad intelectual vinculados al comercio. La CCI, representa la comunidad del comercio mundial a nivel nacional e internacional; promueve el comercio y la inversión a escala mundial basados en la libre y leal competencia; armoniza las prácticas comerciales y formula terminologías y líneas de actuación para importadores y exportadores; proporciona una gama creciente de servicios prácticos a los negocios.

2. Transacciones Comerciales Internacionales⁴

Los contratos de compraventa internacional de mercaderías están ubicados dentro de las principales transacciones comerciales internacionales. Por esta razón, las normas legales relacionadas a este tipo de transacciones han sido el centro de atención por largo tiempo. Antes de la Era de la Legislación, durante los años 1800 y 1900, los comerciantes para tener éxito en sus transacciones tenían que recurrir a los usos comerciales, dependían de ellos para llenar los vacíos encontrados en los contratos con lo expresamente acordado en los usos internacionales,

⁴ Ramberg Janberg. International Commercial Contracts. 1998.

que fueron usualmente llamados: Ley Mercatoria. Pero esto no vino a regular las enormes brechas existentes dentro de los contratos como en el de compraventa de mercaderías.

Desde 1983, las reglas relacionadas a la compraventa han aparecido en diferentes instrumentos jurídicos, sin embargo, sólo han llegado a ser un éxito parcial hasta la aparición de la Convención de Naciones Unidas 1980, la que a noviembre de 1996 ha sido ratificada por 45 Estados.

Las compraventas de bienes tangibles: Las transacciones en el comercio internacional podrían considerarse como el intercambio de bienes por dinero bajo los contratos de compraventa (sobre una base ad hoc o repetidamente en una larga y duradera relación contractual), acuerdos para el mercadeo y distribución de bienes, licencias para derechos de patentes o explotación de conocimientos técnicos, contratos de construcción, edificación de plantas industriales, como también un número de contratos auxiliares para el transporte de mercancías, financiamientos, garantías, y seguros. No es posible en el presente contexto abarcar todos estos varios tipos de transacciones. Sin embargo, es de primordial importancia en el comercio internacional observar la interrelación entre cuatro diferentes tipos de transacciones, las cuales se necesitan con frecuencia para la puesta en práctica de un contrato para la venta internacional de mercaderías, a saber, además del contrato de venta como tal, los contratos de transporte, seguro y financiamiento. En la mayoría de las jurisdicciones, el contrato de compraventa destaca como foco de atención al ser uno de los contratos más importantes de este tipo y, por tanto, los principales problemas relacionados con tal contrato son considerados igualmente importantes. Con frecuencia, las soluciones normativas aplicables a los contratos de compraventa pueden ser también apropiadas para otros tipos de transacciones.

El alcance de aplicación de reglas que se relacionan con la compraventa de mercaderías varía en diferentes jurisdicciones. A la Ley Escandinava de Compraventa de Bienes, se le ha dado tradicionalmente un amplio alcance de aplicación al incluir la venta de todo tipo de propiedades, excepto la de bienes raíces. Siendo así, las reglas que tratan de la compraventa de mercaderías comprendería no solo bienes como objetos tangibles sino que también intangibles, tales como la compraventa de valores, acciones, valores de inversiones, instrumentos negociables o dinero, cuyas categorías han sido expresamente excluidas de las aplicaciones de la Convención (Artículo 2d). El ámbito de aplicación de la Convención se limita a “mercaderías”, pero la línea divisoria entre los bienes tangibles de los intangibles todavía no está clara. Por lo tanto, podría ser

cuestionable si el suministro de agua, gas o electricidad se consideraría venta de “bienes”. La Convención, en el artículo 2f, excluye la venta de electricidad y podría por tanto ser posible concluir en contrario que el suministro de agua y gas estén incluidos. En el artículo 2e de la Convención, la venta de buques, navíos, aerodeslizadores o aviones también está excluida, aunque estos objetos estarían claramente incluidos en la categoría de “mercaderías” y objetos tangibles. No está totalmente claro que significa “buques” y “navíos”, puesto que no existen requisitos para que estos objetos estén inscritos. La palabra “navío” es suficientemente amplia para incluir embarcaciones de recreo, que por tanto, aunque no estén inscritas, presumiblemente se excluirían del ámbito de la Convención. Esto, no obstante, puede tener una importancia limitada en vista de la aplicación del artículo 2a de todas las mercaderías que se compran para uso personal, familiar o de casa, de manera que cualquier otra exclusión se inscribiría a tales embarcaciones de recreo que se usan con fines comerciales, por ejemplo, con el objeto de alquilarlos.

La Convención no hace ninguna distinción entre los contratos de compraventa relacionados a objetos en existencia en el momento de la firma del contrato y objetos que no existen en ese momento. Según el artículo 3.1 de la Convención, también el contrato para el suministro de bienes que se fabricarán o se producirán se considerarán como compraventas, a no ser que la parte que ordena los bienes asuma suministrar una parte esencial de los materiales necesarios para tal fabricación o producción. En el último caso, se ha considerado no apropiado no juzgar el contrato como uno de compraventa, puesto que al “presunto” comprador ya le pertenece una parte sustancial de lo que más tarde será el producto final. En este caso, el contrato es más afín a un contrato para el suministro de servicios o de trabajo.

Cuando el contrato se refiere a la compraventa de un objeto tangible, las reglas relacionadas al lugar y al tiempo de entrega se tornan particularmente importantes. La división de las principales compraventas son tres tipos principales, a saber: compraventas donde los servicios están disponibles para el comprador en el local del vendedor, compraventas donde el vendedor asume entregar los productos para transportar al comprador (lo llamado contrato de embarque) y compraventas donde el vendedor asume llevar los productos a su riesgo y gasto hacia el destino del comprador (lo llamado contrato de destino). Estos principales tipos además están divididos en varias sub-categorías de acuerdo a los términos específicos del comercio.

En relación a la compraventa de objetos intangibles y contratos mixtos podemos decir que tradicionalmente, las reglas legales se han aplicado principalmente a la compraventa de

objetos tangibles y por esta razón es cuestionable si, al menos hasta qué punto, dicha ley de compraventa de bienes, que se aplica a la compraventa de propiedades intelectuales, acciones, obligaciones y otros parecidos, podrían también ofrecer soluciones útiles para la compraventa de objetos intangibles. Por ejemplo, puede ser difícil de aplicar los principios relacionados con los derechos del vendedor para remediar los defectos en bienes que presenten carencia de conformidad en un contrato sobre adquisición de una compañía. Por lo tanto, es posible la exclusión de compraventas en el ámbito de aplicación de la Convención. Sin embargo, las soluciones jurídicas contractuales referentes a la compraventa de bienes, bien pueden aplicarse por analogía, por ejemplo las soluciones jurídicas por incumplimiento de contrato por anulación, por reducción de precios y por daños y perjuicios.

En la práctica, la compraventa de productos manufacturados, a diferencia de la compraventa de mercaderías, a menudo puede abarcar varios servicios por el vendedor. En particular, esto es común cuando el contrato de compraventa trata de productos de alta tecnología. Por lo general, los contratos de servicios están sujetos a diferentes principios legales comparados con los de la compraventa de mercaderías. En muchos casos, un proveedor de servicios se considera haber cumplido con su responsabilidad al lograr con los mejores esfuerzos el objetivo del comprador; mientras que al vendedor de mercaderías se le considera haber asumido una estricta obligación de cumplir con su obligación de entrega, solo sujeto a excepción de impedimento fuera de control en el sentido mencionado en el artículo 79 de la Convención. Por consiguiente, se torna importante el decidir hasta qué punto se sustituye el elemento de servicio de un contrato mixto de entrega de bienes y servicios por la obligación de entrega del vendedor. Este problema se aborda en el artículo 3.2 de la Convención, la que estipula que ésta se aplicará a dichos contratos mixtos a no ser que la parte preponderante de las obligaciones de la parte que provea los bienes consista en el suministro de trabajo u otros servicios. Puede ser difícil decidir exactamente en qué constituye una “parte preponderante” excepto donde el precio pueda atribuirse a los respectivos elementos del contrato; parecería que la parte de precios por trabajos y servicios debe exceder la parte del precio relacionada a los bienes. Es imposible utilizar este método cuando ya se ha determinado un precio total para los bienes y servicios, por lo que la decisión debe basarse en una determinación más arbitraria. En especial, el problema se complica cuando el contrato de compraventa se combina con una licencia de disposición, por ejemplo cuando una computadora se vende junto con un programa de computación como software. La pregunta es que si una falta del proveedor de cumplir con los requerimientos aprobados para el software, puede darle derecho al comprador y al titular de un permiso de eludir no solo la licencia

de disposición, sino también la venta de la computadora. Aunque, en este caso, dos contratos de diferente tipo estén implicados, la interrelación entre los dos contratos es tan fuerte, que el incumplimiento bajo uno de los dos contratos puede constituir también incumplimiento bajo otro contrato (lo llamado incumplimiento cruzado). Por supuesto que mucho depende de la posibilidad de utilizar el hardware para otros propósitos que los que originalmente se pensaron. Cada caso tendría que decidirse según los hechos particulares y prevalecientes.

En los contratos de construcción e instalación de plantas industriales, las obligaciones del proveedor pueden constar de una variedad de entregas y servicios y también incluir cumplimientos subsecuentes tras la finalización de la planta, tales como capacitación del personal, mantenimiento de servicios y supervisión del funcionamiento de la planta. Normalmente, los llamados “contratos llave en mano” se concluirían en base de las provisiones contractuales detalladas, las cuales deberían al menos resolver los problemas potenciales. Sin embargo, puede ser difícil aplicar las reglas elaboradas para la compraventa de mercaderías a dichos contratos, por lo que es preferible excluirlos totalmente de la aplicación de la convención. Pero la Convención en los artículos 2 y 3, no contiene una exclusión explícita. La Ley de Compraventa de Bienes en Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia contiene tal exclusión explícita para todos los contratos relacionados a la edificación de construcciones en tierra o construcciones en agua. Por consiguiente, la construcción de plataformas petroleras, las cuales podrían moverse de un lugar a otro (las llamadas plataformas levantadas con gastos), se aplicaría en la Ley de Compraventas de Bienes. La cuestión de que si la venta de una plataforma levantada con gasto se abarcaría o no en la Convención, dependerá de la interpretación de la palabra “navíos” en el artículo 2e de la Convención. Presuntamente navíos incluiría todo objeto flotante usado para el transporte o para la explotación en el fondo del mar.

El desarrollo del comercio internacional en los últimos años, ha estimulado la aparición de numerosas formas de contratación internacional, la generalización de acuerdos en los que el objeto de la prestación no es necesariamente una mercancía, sino que pueden ser servicios o prestaciones, contratos de cooperación industrial, contratos internacionales de largo plazo.

De manera más concreta se puede señalar que el comercio internacional de mercaderías se realiza mediante una transacción caracterizada esencialmente por el hecho de que las partes pertenecen a Estados diferentes.

Existen adicionalmente, una variedad de características distintivas cuando de comercio internacional de mercaderías se trata; entre las que se mencionan la diversidad de sistemas legales existentes, que constituyen un obstáculo al comercio internacional en gran parte superado por la Convención de Viena de 1980, relativa al contrato de compraventa internacional.

Asimismo, la existencia de diferentes monedas como factor de cambio, cada una de las cuales tiene diferentes grados de solidez y aceptación en el mercado mundial, obliga a los compradores en forma recurrente a realizar un esfuerzo económico por cumplir con la demanda común de los vendedores de recibir sus pagos en moneda sólida.

En este contexto, se hace necesario que el contrato de compraventa de mercaderías, especifique el tipo de moneda que debe usarse y determine la responsabilidad sobre las fluctuaciones de la moneda asignándola a la parte correspondiente. Finalmente, aún cuando el vendedor confía en las fuentes de pago extranjeras, pueden ocurrir situaciones inesperadas que pueden interrumpir el orden del flujo de fondos.

La forma más común como se ejecutan este tipo de transacciones es mediante los créditos documentarios que constituyen el medio de pago más aceptado a la fecha por las partes involucradas en este tipo de transacciones. Por otra parte, el comprador tendrá preocupaciones con relación al pago de la mercadería; de no quererla pagar sin antes estar seguro que la mercadería haya llegado al punto de destino o al menos que se la hayan enviado. También es preocupación del comprador la calidad y la cantidad requerida por el contrato. Es debido a esto que el comprador prefiere pagar únicamente después de haber inspeccionado la mercaderías. Sin embargo, cuando el vendedor y el comprador están a una gran distancia el uno de otro y los bienes deben de ser transportados, es imposible que ambas cosas se den sin que entren a jugar una función determinante los intermediarios.

B. Principios de los Contratos Comerciales Internacionales

Los principios fundamentales que rigen los contratos comerciales internacionales son tres: La Autonomía de las Partes, la Lex Mercatoria y la Mandatory Law.

El principio fundamental de la ley relacionada a las transacciones comerciales se basa en la libertad de las partes contratantes de acordar lo que deseen. Este principio incluye la libertad de elegir si se quiere o no formar parte del contrato, la libertad de elegir la parte contratante y decidir sobre los contenidos del contrato y sobre los términos generales y específicos del mismo. No obstante, es necesario que cualquier libertad de contrato se rija por ciertos principios fundamentales de una ley nacional que exista y que determine cuáles derechos contractuales se aplican y cuáles efectos tendrán en circunstancias contractuales de fraude, declaraciones que puedan inducir a error, apremio, coacción u otras causas de invalidación. También se debe observar que puede que sea imposible obtener el cumplimiento de algunos contratos y que las modalidades de cumplimiento puedan ser distintas en jurisdicciones diferentes. En general, no se puede esperar cumplimiento de contratos que sean ilegales en las jurisdicciones que conciernen o que puedan tener propósito de reparación cuando la autorización para el cumplimiento no esté disponible. Esto es cierto para la mayoría de los contratos ilegales, como es de esperarse de que organismos estatales no puedan dar ayuda a aquellos que se han visto involucrados en actividades prohibidas e indeseables. Igualmente se puede aplicar a contratos que no son ilegales, pero que son de tal naturaleza que las partes contratantes deberían arreglar sus asuntos sin la ayuda de las autoridades, como por ejemplo: En los contratos de juegos o juegos por dinero.

Los principios de libertad de contratos también se extienden a las leyes que hayan escogido las partes contratantes para que rijan sus contratos (autonomía de las partes). Con frecuencia, ninguna de las partes concernientes quiere aceptar la ley que se aplica en el país de la otra parte, puesto que puede considerarse, para bien o para mal, ser un beneficio inaceptable para la otra parte. Si el asunto se deja abierto, talvez sea necesario que las Cortes de Justicia o los Tribunales de Arbitros escojan las leyes que usen la elección de los principios legales del foro o, en el caso de arbitraje, los principios que parezcan apropiados a los árbitros, donde la ley que tiene la conexión más cercana a la polémica es la que por lo general se escoge. En ciertos casos, las partes contratantes pueda que quieran evitar la incertidumbre en conexión con tal elección y puede ser que la elección, como lo prevé una parte, pueda que lleve a un resultado que no se desee. En estos casos, las partes contratantes algunas veces desean evitar por completo la elección de una ley nacional. Al aplicarse la libertad de contrato, teóricamente sería posible tratar explícitamente con cualquier cosa que resultara de relevancia bajo el contrato o, en otras palabras crear un contrato completamente autónomo. Aunque esto sea teóricamente posible, muy raras veces, si llegara a suceder, sería una realidad práctica. Primero, las partes contratantes, como es normal y perfectamente comprensible, enfocan su intención en el objetivo principal del contrato y

en las principales obligaciones de las partes respectivas, como por ejemplo, en lo que se puede llamar las preguntas del contrato: “Qué”, “cuándo” “dónde” y “cómo”. Por lo tanto, en el momento de la conclusión del contrato, las partes no son aptas para tratar con lo llamado patología del contrato legal que será de relevancia en caso de incumplimiento del contrato. Tan interesadas en alcanzar sus objetivos respectivos, a veces las partes pasan por alto o ignoran cuál será la posición en el caso de que cambien las circunstancias. Es cierto, que en el caso de contratos que suponen grandes sumas de dinero o que se espera que duren un tiempo considerable, las partes pueden por lo menos intentar crear un contrato completo. Esto se evidencia algunas veces por las llamadas “Cláusulas de Total Acuerdo” , donde las partes declaran que el contrato escrito refleja en todos sus aspectos su total acuerdo.

En el comercio moderno, normalmente sería impracticable dejar a las partes contratantes negociar individualmente cada uno de los términos del contrato. Así que, en la mayoría de los casos, las partes usan textos ya redactados que aparecen en diferentes formas estándar o en cláusulas. También es posible que usen textos computarizados disponibles para diferentes clases de contratos. De ser así, solo es posible teóricamente basar la interpretación de un contrato en la misma voluntad e intención de las propias partes contratantes. Tales textos estandarizados tienen que ser interpretados con objetividad y la referencia a intenciones contractuales representa no más que una apariencia en estar de acuerdo con el paradigma tradicional de obtener los contenidos de un contrato solo de la voluntad de las partes.

Un uso internacional del comercio puede estar implícito, aunque de hecho, las partes contratantes reales no sepan de su existencia. Esto aparece con claridad en el artículo 9.2 del Convención de Naciones Unidas sobre las Compraventas Internacionales de Mercaderías. Con tal de que el uso sea en el comercio internacional comúnmente conocido y regularmente observado por las partes, los contratos de este tipo involucrados en un comercio particular, pueden resultar parte del contrato, no solo si las partes sabían sobre él, sino que también si ellas debían de haber sabido sobre su existencia. La Convención usa la técnica de incidencia, es decir, basando la incorporación del uso en una intención contractual implícita, mientras que en otros sistemas de leyes, la técnica puede ser más directa en aceptar el uso internacional como tal (ex proprio vigore), siempre que los requisitos mencionados de conocimiento general y regularidad sean alcanzados.

Algunos contratos comerciales se suman repetidamente entre las mismas partes contratantes que pudieron haber tenido con anterioridad una relación comercial y que se espera

continúen en un futuro. De hecho, los problemas que resultan bajo tales contratos raras veces requieren la aplicación de cualquier ley, puesto que las partes encontrarán normalmente una solución apropiada, basada en consideraciones puramente comerciales y no en la aplicación de la ley o ni siquiera en los términos del contrato vigente. Si las partes han establecido ciertos métodos para tratar sobre asuntos recurrentes, ellas pueden haber establecido un uso o práctica entre ellas mismas que pueda resultar relevante en sus relaciones posteriores aunque no hayan pensado sobre tales circunstancias previas cuando establecieron el contrato bajo el cual surge el problema. La posibilidad de tomar en cuenta tal uso y práctica emana del artículo 9.1. de la Convención. Las intenciones contractuales también se derivan de la misma puesta en práctica del contrato, de manera que la conducta de las partes después de la conclusión del contrato puede resultar relevante. Esto puede requerir una atención especial, de manera que una parte contratante al estar de acuerdo con la puesta en práctica del contrato, no será de esta forma involuntariamente considerada como que ha aceptado también la misma implementación para el futuro. La parte, entonces, tendrá de cierta forma que asegurar que lo que una vez ha aceptado como la puesta en práctica de un contrato no significa también que es un compromiso futuro para poner en práctica el contrato de la misma manera (Por ejemplo: Al usar la expresión “Sin Perjuicio” o “ex gratia”).

Lex Mercatoria

La compensación de las lagunas de contratos comerciales internacionales se puede conseguir por medio de la aplicación de lo llamado *lex mercatoria* o, en otras palabras la ley mercante. No existe un consenso internacional sobre el significado exacto de *lex mercatoria*, excepto de que cada parte parece estar de acuerdo con lo que no es *lex mercatoria*. Por tal deducción negativa es posible llegar a la conclusión de que *lex mercatoria* no es una legislación nacional sino que un sistema anacional de principios y reglas generalmente aceptado en comercio internacional. Ya se ha visto anteriormente que un uso internacional del comercio puede ser parte de un contrato comercial internacional por implicación o incorporación, y esto, aunque sea afin a otras formas de implicación de los términos del contrato, se puede considerar como una aplicación de *lex mercatoria*. En el mismo sentido, aún términos de contrato estándar -si se usan de forma consistente en el comercio relevante- se pueden considerar como un flujo de *lex mercatoria*, aunque una referencia específica a los términos estándar sería normalmente necesarias para que se hagan parte de un contrato individual. No obstante, es más problemático cuando *lex mercatoria* sugiere constar también principios jurídicos o normas de una naturaleza más generales, tales como los principios fundamentales a que las partes deberían de adherirse en

sus acuerdos bajo los principios de pacta sunt servanda o la observancia por las partes de las mismas de la buena fe o el trato justo con sus relaciones contractuales. Aunque tales principios sean observados de inmediato prácticamente todas las jurisdicciones, la aplicación de principios difiere en grado considerable. Dicho lo cual, podemos llegar a la conclusión que muchos principios o reglas usados hoy en día en los contratos de comercio internacionales provienen de la aceptación general de la comunidad comercial internacional, aunque para su aplicación real, la adopción por las mismas partes contratantes expresa o implícitamente pueda ser necesaria en la ausencia de una validez reconocida por la ley que se aplica al contrato.

Se han hecho esfuerzos recientemente para crear principios exhaustivos y justos para los contratos de comercio internacionales y, en efecto, como una expresión de lo que se considera principalmente como derecho común de contratos de los Estados de la Unión Europea (el llamado UNIDROIT) y los Principios Europeos respectivamente. Desde que los principios de UNIDROIT fueron establecidos en 1994 y se decidió por fin sobre las dos primeras partes de los Principios Europeos. Tanto UNIDROIT como los Principios Europeos contienen reglas de un carácter obligatorio tales como la obligación de observar la buena fe y un trato justo- y son lo suficientemente exhaustivos para considerarlos como una alternativa como medio para escoger una ley particular. Pero, todavía queda por verse si serán aplicados en este sentido en los tribunales de justicia y por los árbitros, aún sin referencia directa o indirecta a ellos en los contratos, como una alternativa para escoger una ley nacional en particular. Si UNIDROIT y los Principios Europeos se trataran como tal alternativa, también reemplazarían tales reglas obligatorias de una potencial ley nacional aplicable que no alcance el nivel de orden público. La posibilidad de tratar estos principios de esta manera se indica tanto en UNIDROIT como en los Principios Europeos (Artículo 1.4 y artículo 1:103.4 respectivamente).

Leyes Obligatorias

En años recientes, los principios de libertad de contratos se han erosionado de manera considerable. Esto se debe a consideraciones políticas importantes de la sociedad moderna. La libertad de contrato siempre ha sido, por supuesto, un principio por lo menos con ciertas limitaciones. Los principios se encuentran rodeados de numerosas doctrinas legales, tal como el principio de que los derechos y obligaciones bajo el contrato sólo tienen efecto para las partes contratantes mismas y que, en cualquier caso, las partes contratantes no deben de hacer que los

términos del contrato vayan en detrimento de terceras personas. En derecho inglés, la llamada doctrina de derechos privados, prevendría aún en principio a las partes contratantes de extender sus derechos bajo el contrato de terceras personas, excepto en cierta forma. Asimismo, cualquier acuerdo entre las partes con respecto a derechos de propiedad puede ser rechazado cuando este se requiere para proteger terceras partes que tienen posesión de la propiedad en cuestión o que gozan de derechos de seguridad bajo el mismo. La evolución de la ley del consumidor que trata de proteger a los consumidores contra malos tratos debido a cláusulas de contratos incomprensibles sorprendentes o poco razonables a creado una especie de efecto indirecto en los contratos comerciales, por lo menos donde una de las partes contratantes tiene una posición más débil que su contraparte. En algunos países, se ha introducido la vigilancia de cuerpos gubernamentales para asegurar la justeza de los términos de los contratos, no solo en las relaciones de consumo, sino también en relaciones entre partes contratantes en el curso de sus negociaciones.

En particular, en el campo de las leyes de transporte se ha considerado necesario intervenir con leyes obligatorias para restringir la libertad de contrato. Hay numerosos factores que pueden explicar este acontecimiento. Uno de los factores proviene de la noción de “empresa de transporte común” que ofrece sus servicios a la comunidad comercial en general. De ser así se desearía en general que tales servicios para el transporte de mercancías por tierra, por mar y por aire se obtuvieran según los términos y las condiciones estándar que dieran por lo menos protección a los clientes. También es deseable evitar la proliferación caótica de diferentes términos, llevando a cabo una evaluación de los riesgos necesaria para el seguro o si no en proporción haciéndola difícil. Esto es en particular evidente para el transporte marítimo, donde, bajo el llamado término C de Incoterms 1990, es responsabilidad del vendedor obtener un contrato de transporte para el beneficio de su comprador, pero sin correr el riesgo de pérdidas o daños a los bienes, mientras están en tránsito del lugar del embarque al lugar de destino. Sería un infortunio si el vendedor en detrimento de su comprador, tuviera la opción de escoger los contratos de transporte ofreciendo una protección mínima contra tales riesgos. Factores tales como éste se encuentran en el Convenio Internacional de 1994 sobre conocimientos de embarque que establece un mínimo de responsabilidad para el transporte de mercaderías por mar, que no puede limitarse a acuerdos contractuales (las llamadas Reglas de la Haya, más tarde enmendadas por el Protocolo de 1963 y llamadas Reglas de la Haya /Visby) y el Convenio de Naciones Unidas de 1978 sobre el Transporte de Mercancías por Mar (las llamadas Reglas de Hamburgo). Reglas obligatorias similares existen bajo varios convenios internacionales para el transporte

terrestre o por aire (COFITEC/CIM para transporte por ferrocarril, CMR para el transporte por carretera y el Convenio de Varsovia de 1929 con protocolos adicionales para el transporte por aire). A veces se sugiere que el fenómeno de las leyes obligatorias dentro del campo del transporte se debería de ver como una clase de protección para beneficio de la parte más débil. Pero la posición de las partes en el campo del transporte no muestra un patrón consistente al efecto de que el transportista siempre se encuentre en posición más fuerte que su cliente. No obstante y en particular el comercio por buques, que se distingue de la parte del contrato de fletamiento, tiene una ventaja considerable al ofrecer los servicios bajo términos estándar. Por lo general sin ninguna posibilidad práctica de renegociación (Los llamados contratos de adhesión). El objetivo primordial debería ser el de conseguir una unificación de las reglas y normas de manera a aumentar lo previsible para la comunidad comercial. Si esto se hace, importa menos donde se ubica el riesgo entre las partes contratantes puesto que, también en contratos de transporte de mercancías, significa poco para la comunidad cuál de las partes contratantes debe correr el riesgo con tal de preveer quién lo debe correr.

II. NORMAS QUE REGULAN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

A. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980)

La Convención de Viena es la síntesis de una evolución que se inicia en 1930, en el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

Después de la interrupción por muchos años, en parte como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, un proyecto elaborado en 1931, se sometió a la Conferencia de la Haya de 1964 que aprobó dos convenciones internacionales, una sobre la formación del contrato y la otra sobre compraventa internacional de mercaderías. Posteriormente, UNCITRAL preparó un nuevo texto sobre ambos temas y el trabajo se concretó en la Convención aprobada en la conferencia de abril 1980⁵.

⁵ Ray Domingo José. Compraventa de mercaderías

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías; adoptada en la Ciudad de Viena en 1980, representa un paso muy importante para conseguir un Derecho Común de los contratos y actos mercantiles. Esta Convención ha sido muy aceptada a nivel mundial y son ya cuarenta y cinco países en los que ha entrado en vigor a noviembre de 1996.

La Convención es un conjunto de normas uniformes relativas a la elaboración del contrato, obligaciones y derechos del comprador, del vendedor, traspaso de riesgos, etc., redactado en diversos idiomas, cuyas disposiciones han sido estudiadas y conciliadas con intereses nacionales diversos y tradiciones jurídicas diferentes. Comprende solamente la compraventa de mercaderías en el ámbito internacional⁶.

La Convención es amplia y se ajusta a los diferentes sistemas jurídicos de diversos Estados. Si por ejemplo, las partes no han estipulado la ley aplicable a un contrato de compraventa; el contrato se regirá por la ley del Estado donde el vendedor tenga su establecimiento al momento de la conclusión del contrato (art.7 de la Convención de las Naciones sobre la ley aplicable a la Compraventa⁷); no obstante, el contrato se regirá por la ley donde tenga su establecimiento el comprador si las negociaciones y celebración del mismo, se realizaron en dicho estado.

De manera excepcional, cuando concurren diversas circunstancias por ejemplo la existencia de una relación comercial entre las partes, esta ley en su art.8 inc.3, señala como otra alternativa la aplicación de la ley de un tercer estado que este más estrechamente vinculada al contrato.

Además de las alternativas antes expuestas las partes pueden remitirse a los INCOTERMS o Términos Comerciales Internacionales, susceptibles de adaptarse a las necesidades del negocio, en el momento de transferencia del riesgo, distribución de gastos, obligaciones de las partes en lo relativo al transporte y a la entrega de mercaderías, entre otros. A las disposiciones internacionales sobre crédito documentario y otras formas de pago, las reglas de arbitraje que consideren pertinentes, entre otras⁸. La decisión entonces, estará condicionada por el

⁶ Fratolochi Aldo, Incoterms, contratos y comercio exterior, 1994. P. 109

⁷ Convención de la HAYA.

⁸ Fratolochi Aldo, Incoterms, contratos y comercio exterior, 1994. P. 109

conocimiento de las legislaciones externas de cada país y la accesibilidad que brinda la Convención.

Son partes de la Convención los países que la hayan firmado y ratificado y los que se hayan adherido a ella. Los países partes pueden hacer ciertas reservas, solo las expresamente autorizadas por la misma Convención, y tienen la libertad de denunciarla en cualquier momento.

En el continente americano, la Convención está destinada a convertirse en la principal regla, la de mayor jerarquía común del comercio internacional, la que resuma la voluntad de mayor número de países, es decir la que logre el mayor consenso de voluntades sobre un tema tan delicado e importante como es el contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que está vigente en los tres países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México, así como en dos de los principales exportadores de la región como son, Argentina y Chile. Ha sido también ratificado por Ecuador, y firmado por Venezuela.

Su ámbito de aplicación no queda circunscrito ni por el territorio del Estado ni por la ciudadanía. Se trata pues, de un derecho que aunque llegue a ser formalmente parte de un derecho nacional, es de aplicación supranacional.

La Convención viene a ser hoy, como lo fueron el “ius gentium” o el “ius commune”, un estrato jurídico diferenciado de los derechos nacionales, que empieza a denominarse Derecho Mercantil Internacional. Por eso, se puede plantear la Convención como un derecho autónomo respecto del orden jurídico nacional. Pero como el derecho mercantil internacional no constituye un orden jurídico completo, sino que apenas comienza su desarrollo, requiere del derecho nacional como norma subsidiaria⁹.

1. Objetivos

El objetivo de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías es lograr un régimen común del contrato de compraventa internacional, en este sentido es que se concibió la aplicabilidad de la Convención para aquellos contratos en que sólo una de las partes contratantes perteneciera a un estado parte de la Convención siempre que por

⁹ ADAME, El contrato de compraventa internacional, Convención de las Naciones Unidas, p.30.

las normas de Derecho Internacional Privado la ley aplicable a este contrato fuera de ese estado parte (arto.1-1-b).

Sin embargo, esto no sería del agrado de los Estados que no forman parte de la Convención, porque lesiona su derecho nacional al permitir que un contrato de compraventa suscrito por un nacional sea regido por la Convención de la cual dicho Estado no pertenece. Para subsanar esta situación en el art. 95 de la Convención se establece que, los Estados podrán hacer la reserva de que no aplicarían la Convención por efecto de las reglas de Derecho Internacional Privado. El efecto práctico de esta reserva es que en los Estados que la asuman, la Convención sólo se aplicará cuando los dos contratantes tengan su establecimiento en algún Estado parte.

La Convención comprende 101 artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación, y termina con las cláusulas de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes. Su articulado se divide en cuatro partes:

La primera parte contiene el **Ambito de Aplicación y Disposiciones Generales**, en estos artículos se establece que se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional; se definen los criterios para juzgar cuando un contrato es internacional; se excluyen ciertos tipos de compraventas y se establecen las reglas para interpretar e integrar la Convención y para interpretar los contratos de compraventa.

La segunda parte habla de la **Formación del Contrato**, contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de realizar la aceptación y el momento de perfeccionamiento del contrato.

La tercera parte, comprende la **Compraventa de Mercaderías**, establece reglas generales sobre el contrato de compraventa; el incumplimiento esencial, establece que toda comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide, que el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes, y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato, contempla también en este capítulo de las obligaciones del vendedor y las obligaciones del comprador, y establece reglas comunes para las obligaciones del comprador y del vendedor, definen los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra parte o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas; indica

los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

La cuarta parte; **Disposiciones Finales**, En estos artículos se establece que el Secretario de las Naciones Unidas es el depositario de la Convención; se precisan las reservas que pueden hacer los Estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

2. Principios Generales.

La Convención de Viena, 1980; tiene principios generales que permiten explicar y delimitar el alcance de sus disposiciones, entre estos principios generales de la Convención, se pueden mencionar, a) El principio de autonomía de las partes (arto.6), que estipula que las partes están en capacidad de excluir la aplicación de esta Convención, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos; b) El perfeccionamiento consensual del contrato (arto.11 y 29-1), que señala que el contrato no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a requisitos formales, pudiéndose probar por cualquier medio incluso por testigos, así mismo podrá modificarse, o extinguirse por mero acuerdo entre las partes; c) El principio de expedición, que señala que una vez perfeccionado el contrato, toda comunicación emitida surte efecto en el momento que se expide (arto 27) y el principio que establece que toda demora en el pago es causa de interés (arto 78), sin que ello limite la acción de daños y perjuicios.

Las cuestiones comprendidas en las materias regidas por la Convención que no hayan sido expresamente resueltas en ella, serán dirimidas según los principios generales en los que se basa la presente Convención.

3. Principios para la Interpretación de la Convención.

Los principios para la interpretación de la convención están precisados en el arto.7, siendo los esenciales; a) Su carácter internacional, b) La necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y la c) La observancia de la buena fe en el comercio internacional.

La interpretación internacional de la Convención implica que ésta debe interpretarse de manera autónoma con respecto del derecho nacional porque rige relaciones comerciales establecidas entre personas de diferentes Estados.

Otro principio para la interpretación de la Convención es la buena fe, que debe entenderse en el marco de la Convención, aplicado al Comercio Internacional y esencialmente fundamentado en la reciprocidad (beneficio mutuo), e igualdad proporcional.

El principio de uniformidad en la aplicación de la Convención, se realiza por medio de obras doctrinarias y sentencias de jueces y árbitros. También se recomienda acudir a los antecedentes históricos de la Convención que contribuyen a esclarecer el sentido del texto actual en base a los antecedentes previos a su aprobación.

4. Procedimiento para ser Parte de la Convención

Los países firmantes, son los países que acompañaron el proceso de formación de la Convención desde su inicio, en cambio los países adherentes, son aquellos que una vez suscrita la Convención de la ONU, cerrado el período en que los países signatarios han acogido la Convención se adhieren a ella, obligándose con ello a su cumplimiento.

Los Estados partes de la Convención tienen derecho de efectuar ciertas reservas, o declaraciones respecto a la aplicación de este instrumento internacional. La reserva, o declaración significa que por efecto de una declaración formal de un Estado parte, la Convención se aplicará respecto de ese Estado en un sentido particular.

Sin embargo, con el propósito de evitar que el esfuerzo de unificación realizado con la firma de la Convención quedara anulado por una gran cantidad de reservas hechas por los países, se estableció que no pudieran hacerse más reservas que las expresamente previstas en los artículos 92 a 96. En esta parte de la Convención se definen los supuestos que legitiman hacer las reservas y el alcance que estas tienen.

Las declaraciones pudieron hacerse al momento de la firma, pero tienen que ratificarse al momento de la aceptación o aprobación.

Asimismo, las declaraciones ahora pueden hacerse en cualquier momento, deben hacerse en forma escrita y ser presentadas formalmente al depositario de la Convención (Secretario General de Naciones Unidas), las declaraciones hechas antes de que la Convención entrara en vigor, surten efecto a partir de que esta inicie su vigencia.

No obstante, las declaraciones hechas posteriormente, surten efecto el primer día del séptimo mes a partir de la fecha en que el Depositario recibió la notificación, excepto cuando las declaraciones son entre dos o más Estados (arto. 94-1), que surten efecto en el mismo plazo pero contados a partir de la fecha en que se recibió la última declaración. (arto. 97-3)

Los Estados pueden retirar sus declaraciones en cualquier momento y estas surten efecto el primer día hábil del séptimo mes a partir de la fecha en que se hizo la declaración al Depositario (arto. 97-4).

Las reservas pueden hacerse por parte de los Estados en el sentido de que no se aplicará la parte II o la parte III de la Convención (arto.92), que sólo se aplicará a determinadas unidades territoriales dentro de un país, que no se aplicará respecto de ciertos países por efecto de las Reglas de Derecho Internacional Privado (arto. 95), y reserva de que el contrato de compraventa tendrá que ser por escrito.

Básicamente, las reservas señaladas con anterioridad implicarían la posibilidad que un país pudiera adherirse a la Convención actual excluyendo la aplicación de su parte II, relacionada con la formación del contrato, o la de su parte III, relativa al contrato de compraventa.

Es importante mencionar que cuando los países contemplan estas reservas no se rige el contrato por la Convención, en esas partes excluidas en las reservas, esto permite que la Convención se utilice para regir el contrato, no así su formación.

Fundamentalmente la condición básica para la aplicación del contrato radica en que éste sea suscrito por dos Estados que forman parte de la Convención. Pero si resulta que el comprador se encuentra en un Estado que excluyó la formación del contrato y el vendedor radica en un Estado que no hizo esta reserva, el resultado sería que la Convención no se aplicará en lo relativo a la formación del contrato.

Como consecuencia de esto, la ley que regirá la formación del contrato será la que resulte de la aplicación de las normas de Derecho Internacional Privado, o en todo caso la del Estado del vendedor o el comprador. Si resulta aplicable la ley del Estado del vendedor, en el presente caso sería aplicable la parte II de la Convención, pero sería aplicable no porque el comprador o el vendedor resulten ser originarios de Estados diferentes, sino atendiendo las reglas del Derecho Internacional Privado, (art1-1-b).

Asimismo se establece una reserva de Estado Federal, con el fin de que si existen diversas unidades territoriales con regímenes jurídicos diversos (Estado Federativo), existe la posibilidad de que se apruebe la aplicación de la Convención en todos, uno o en varios estados. Para gozar de este derecho el estado debe hacer la reserva respectiva de acuerdo a sus necesidades, en caso contrario se entenderá que la Convención es aplicable a todos los estados partes del estado federal.

La Convención no cubrirá a los ciudadanos de los Estados declarados en la reserva como no integrante de un estado parte y en consecuencia la Convención no será aplicable a estos contratos pero sí por las normas del Derecho Internacional Privado.

En la Convención en general se establece un principio de informalidad, esto incluye el hecho de que los contratos internacionales de compraventa, se puedan hacer en forma verbal entre las partes, sin embargo; existen muchos estados que tienen derechos nacionales de orientación más formalista que establecen como requisito indispensable que el contrato de compraventa debe estar escrito, de lo contrario no será reconocido como válido.

Para superar esta situación, la Convención estableció que cuando un Estado tenga este tipo de régimen jurídico deberá hacer la reserva de que no aplicarán el principio de informalidad citado al inicio del párrafo que antecede arto.96.

Es importante hacer mención de que esta reserva tiene efectos jurídicos supranacionales debido a que cuando una de las partes contratantes pertenezca a un Estado que acepte el principio de informalidad, y haya contratado con otra parte que pertenezca a un estado donde dicho principio no sea aceptado, luego el contrato de compraventa no surtirá sus efectos. Para asegurar la eficacia de esta regla se hizo una excepción al principio general de autonomía de

los contratantes, que está presente en toda la Convención, para que las partes no puedan modificar el contenido de este artículo con ningún acuerdo entre ellas.

Cualquiera de los Estados parte de la Convención puede en cualquier momento denunciarla, con lo cual quedará desligado de la misma, para ello se requiere de una notificación formal por escrito hecha al Depositario de la misma que es el Secretario General de Naciones Unidas. De igual manera, los Estados pueden adherirse a toda la Convención, o excluyendo su parte II, relativa a la formación del contrato, o su parte III, que habla del contrato mismo. Pueden los Estados también denunciar la Convención en su totalidad o en forma parcial su parte II, o su parte III.

5. Ámbito de Aplicación

La Convención define claramente su ámbito de aplicación señalando en sus primeros seis artículos que únicamente será aplicable en compraventas internacionales con Estados que sean parte de ellas. En la Convención se señalan además algunos tipos de compraventa excluidos y aspectos del contrato no regulados, así mismo establece que la voluntad de las partes contratantes puede excluir total o parcialmente su aplicación a los contratos de compraventa internacional.

Como ya se expresó anteriormente, el único criterio jurídico para determinar si un contrato es internacional en el marco de la Convención, es que se trate de contratos celebrados entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes.

El concepto jurídico de establecimiento ha sido debatido, y existen varias teorías respecto al establecimiento, el Derecho Internacional Argentino por ejemplo, califica el establecimiento como el principal o sede, así como todas las sucursales, agencia, asientos, o cualquier representación permanente. Si una de las partes o ambas carecieran de establecimientos habrá que acudir a la residencia habitual, a fin de evitar conflictos de calificaciones a la hora de aplicar la Convención.

No obstante lo antes expuesto por establecimiento, sin embargo se deja en claro que no es sinónimo o equivalente del concepto de domicilio, mas bien se entiende por establecimiento un lugar estable y permanente para la realización de negocios.

La Convención contempla a las personas humanas como partes a las cuales careciendo de establecimientos deberá juzgárseles en la localidad de su residencia habitual.

Ante la hipótesis de múltiples establecimientos para fines de la Convención se elegirá el establecimiento que posea la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, considerando las circunstancias conocidas o previstas por las partes antes o en el momento de la celebración del contrato determinándose con ello el criterio de establecer los efectos de someter el contrato a las normas convencionales y no de las normas de un derecho nacional.

No obstante lo anterior, a veces resulta complicado determinar cual es el lugar que guarda relación mas estrecha con el contrato, por ejemplo cuando se firma, cuando se perfecciona en un lugar y se debe ejecutar en otro; los jueces y árbitros tienen aquí entonces un campo propicio para desarrollar una interpretación adecuada a las necesidades del comercio.

Si los contratantes tienen su establecimiento en Estados partes, la Convención se aplica de pleno derecho, con excepción de los casos en que la compraventa se produce entre Estados partes que han hecho la reserva del artículo 94, referida a que no se aplicara la Convención respecto de compraventa celebradas con personas de ciertos países.

Si solo una de las partes contratantes tuviese su establecimiento en un estado parte de la Convención, ésta se aplicará en base a las normas del Derecho Internacional Privado, que es la ley de estado contratante.

El orden jerárquico según estas reglas con respecto a la ley aplicable al contrato, es en principio la que resulte del consenso de las partes, si estas eligieren la ley de un estado parte se aplicará la Convención, en caso contrario, operan las reglas de conflictos de leyes que varían en cada sistema jurídico.

La aplicación de reglas de Derecho Internacional Privado evidentemente contraría el espíritu de la Convención de lograr una reglamentación uniforme del contrato de compraventa internacional, por lo que se hizo, en la Conferencia de Viena, un intento de suprimir el inciso 1-b del arto. 1, referido a la aplicación de dichas regla

La conclusión de esto fue que, mientras la Convención no fuere ratificada por numerosos países la remisión a las reglas de Derecho Internacional Privado de este inciso, permitirá regular las compraventas internacionales, haciendo innecesaria la aplicación de los derechos nacionales.

6. La Convención y los Derechos Nacionales.-

Al ser promulgada y puesta en vigor en un Estado, la Convención se integra formalmente al derecho de ese Estado, pero materialmente es un Derecho Internacional, que se aplica a las relaciones de los ciudadanos de ese Estado, con los ciudadanos de otros Estados. Su ámbito de aplicación no queda circunscrito ni por el territorio ni por la ciudadanía, en consecuencia, aunque es parte de un Derecho Nacional, es de aplicación supranacional, por lo tanto se puede señalar que la Convención es un derecho autónomo respecto del orden jurídico nacional, pero como el Derecho Mercantil Internacional no constituye un orden jurídico completo porque apenas inicia su desarrollo, entonces requiere del Derecho Nacional como norma subsidiaria.

La Convención debe interpretarse procurando la uniformidad en su aplicación, por ello, se debe recurrir de parte de los Jueces y Tribunales con mucha frecuencia a la Doctrina Internacional de la Convención, aunque esa doctrina corresponda a jueces y árbitros de otros sistemas jurídicos.

Reforzando el principio de autonomía de la Convención, en ésta se señala que las cuestiones no resueltas expresamente por ellas se resolverán basándose en sus principios y únicamente cuando esto no sea posible se recurrirá al Derecho Nacional aplicable al contrato como norma supletoria, en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado.

7. El Derecho Nacional como Norma Supletoria de la Convención.-

La Convención estipula que el derecho nacional aplicable resuelva una serie de aspectos de la compraventa internacional que ella no regula, tales como la validez del contrato, la adquisición de la propiedad de las mercancías, la responsabilidad extra contractual derivada de las mercancías y el tipo de interés que se pague por cantidades debidas y finalmente el derecho

nacional desempeña una función supletoria en el caso de las lagunas de la convención, que son los casos que no pueden ser resueltos por interpretación de sus normas ni por la integración de una nueva norma a partir de sus principios.

La segunda parte de la Convención es la que se encarga de regular la formación del contrato, es decir como se contrae y a partir de que momento se perfecciona el contrato; siendo estas disposiciones las que en sentido amplio se refieren a la validez del contrato.

Todos los derechos relativos a la nulidad, validez, inexistencia o anulabilidad de un contrato serán resueltos conforme el derecho interno.

La Convención excluye en forma expresa su aplicación en el aspecto de los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercancías, señalando que las circunstancias en las cuales el comprador adquiere la propiedad por mero efecto del contrato, por la entrega justificada con el contrato, o por el registro de la mercancía recibida como efecto del mismo, son cuestiones que deberán resolverse conforme el derecho interno.

No obstante, la Convención señala que es obligación del vendedor transmitir la propiedad de las mercancías y entregarlas libres de cualesquier derecho o pretensiones de terceros, por consecuencia si el vendedor no transmite la propiedad incumple uno de sus obligaciones establecidas en la Convención y será objeto de los recursos estipulados en la misma, para exigir la responsabilidad derivada de ello.

El derecho interno en este aspecto determinará todo lo que tiene que hacer el vendedor para cumplir con su responsabilidad de transmitir la propiedad de las mercancías.

Si el vendedor entrega mercancías gravadas por un derecho real, de acuerdo con la Convención incurre en incumplimiento de sus obligaciones por entregar mercancías que son objeto de pretensiones de terceros, el derecho interno entonces será el encargado de determinar si son fundados o infundados los derechos alegados por el tercero y podrá de ser cierto, el comprador exigir responsabilidad al tenor de los arts. No. 45 al 52 de la misma Convención.

Asimismo, la Convención precisa las responsabilidades que tiene el vendedor en este aspecto y los recursos del comprador para exigirla. Al derecho interno le compete determinar la existencia o no de tales derechos y pretensiones.

La Convención se abstiene en forma expresa de regular los riesgos extra contractuales derivados de la responsabilidad por el producto, (lesiones causadas por las mercancías), encargándose el derecho interno de la determinación de tales responsabilidades cuando las hubiere. Por ejemplo, por la demora en pagar el precio, o la suma adeudada en virtud del contrato, la Convención establece en su artículo 78 que se debe pagar intereses moratorios más daños y perjuicios.

La dificultad principal para la aplicación de este artículo de la Convención radica en determinar el tipo de interés, por lo cual en el citado artículo no se determina el tipo de interés a cobrar sino que la determinación deberá hacerse de acuerdo al derecho interno de cada país o a discreción del juez, porque de esta forma se evita el problema de determinar cual es el derecho interno aplicable a cada caso y ver si esas normas son contrarias a la Convención.

8. Relaciones entre la Convención y los Derechos Nacionales

Al ser promulgada y ponerse en vigencia en un determinado Estado, la Convención se integra al derecho de ese Estado, pero materialmente es un derecho internacional.

La Convención, es un estrato jurídico que empieza a denominarse Derecho Mercantil Internacional, por eso se plantea que esta Convención es un derecho autónomo del derecho nacional; sin embargo en vista del incipiente nivel de desarrollo del Derecho Mercantil Internacional, éste requiere del derecho nacional, como norma subsidiaria, que le permita llenar los numerosos vacíos legales que aún el Derecho Mercantil Internacional, no regula o integra como norma, por su mismo nivel incipiente de desarrollo.

9. Vacíos de la Convención y Formas de Resolverlos.

Las lagunas de la Convención que no puedan resolverse de acuerdo con las disposiciones de la Convención mediante la interpretación de sus disposiciones o mediante la integración de una norma sobre la base de referencia de los principios de la Convención, serán

resueltos mediante el derecho nacional aplicable. (art.7 párrafo 2).este artículo habla de problemas que se refieren a materias que rige la Convención, de no encontrar solución expresa nos refiere a los artículos 2,4 y 5, que son los que nos señalan las materias que no rigen la Convención, como son las mercaderías compradas para uso personal, la Convención no regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato y el artículo 5, que nos dice que la Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías, y que se decidirán acudiendo a los principios de la Convención y luego al derecho nacional aplicable.

B. Otras Convenciones Complementarias.

1. Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a la Compraventa Internacional de Mercaderías (1985)

La Convención sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, suscrita en la Haya, el 30 de Octubre de 1985. Consta de cuatro capítulos y treinta y un artículos.

La Convención de las Naciones Unidas, Viena 1980, es aplicable si el establecimiento de las partes se encuentra en el Estado Contratante de la Convención, pero aquellos que suscribieron la Convención de la Haya y tienen establecimientos en Estados diferentes, se aplica la Convención de la Haya en los aspectos no tratados por la Convención de las Naciones Unidas. Nicaragua es miembro de esta Convención.

Con el propósito de unificar las normas a aplicar, sobre los conflictos de leyes relativas a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería, y tomando como parámetro la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, se celebra esta Convención.

Todos los miembros de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, participaron en los trabajos de revisión de la Convención de la Haya 1955, sobre las leyes aplicables a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

En esta Comisión participaron los siguientes Estados latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Perú, México, Uruguay y Venezuela; se aprobó el principio de autonomía de las partes para los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Objeto de Estudio

El objeto de estudio por parte de la Convención consiste en mostrar la evolución de los derechos nacionales hacia el principio de autonomía de las partes, la aceptación y la importancia que reviste para la armonía internacional de las soluciones y para el desarrollo del comercio internacional.

Este principio consiste en que ante la dificultad de la elección del derecho aplicable, el legislador delega en las partes la elección, pero éstas no están precisadas a elegir un derecho aplicable con un criterio exclusivamente localizador del contrato, conforme a sus vínculos más estrechos con determinada ley. El fundamento de la autonomía radica en el interés de las partes, pero sujeto a límites.

La autonomía permite a las partes elegir el derecho, que estimen más conveniente, permite además la certeza y previsibilidad del derecho aplicable desde el momento de su elección, esto es conflictual; o de su incorporación o elaboración de cláusulas particulares, que es la autonomía material. Las partes pueden ajustar su conducta a esas reglas convenidas anticipadamente.

La convención en su artículo 7, admite la elección expresa y tácita, del derecho de las partes a elegir derechos separados o diversos para regir aspectos distintos del contrato, también reglamenta el cambio de elección y la elección tardía del derecho aplicable.

Actualmente el principio de autonomía es admitido en todo el mundo, por ello garantiza una reglamentación uniforme internacional. Este valor de armonización internacional de soluciones se consolida a medida que se esclarecen y definen los límites de la autonomía de las partes; otro factor que fortalece el fundamento de la autonomía de las partes es la adaptación de éstas a la necesidad del comercio internacional y elabora, incorpora y singulariza reglamentaciones específicas para los contratos internacionales, particularmente a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la cual la gran heterogeneidad de productos, mercados modalidades de tráfico, de formularios, de prácticas, hacen de la autonomía un

instrumento de regulación internacional del contrato indispensable para el crecimiento del comercio internacional, tan necesarios para los Estados de las Naciones Unidas.

2. Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, (1974) Enmendada por el Protocolo por el que se Enmienda la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980).

Esta Convención constituye un factor importante para fomentar las relaciones amistosas entre los Estados, considerando que la adopción de normas uniformes que regulen el plazo de prescripción en la compraventa internacional de mercaderías facilitará el desarrollo del comercio mundial.

Esta Convención fue enmendada, para armonizarla con la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, celebrada en Viena 1980, y así facilitar la adopción de las normas uniformes que regulan el plazo de prescripción, (Convención sobre la Prescripción 1974).

El Objetivo de esta Convención; es determinar los casos en que los derechos y acciones que un comprador y un vendedor tengan entre sí derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, o relativos a su incumplimiento, resolución o nulidad, no puedan ejercitarse a causa de la expiración de un período de tiempo.

La Convención no afecta cuando las partes hayan convenido como condición para la adquisición de la mercadería un plazo.

La prescripción tiene un plazo de cuatro años, comenzando a correr el plazo a partir de la fecha en que la acción pueda ser ejercitada.

Existen al tenor de esta Convención, varias fechas que sirven de parámetro para el ejercicio de la acción, puede ser intentada a partir de la fecha del incumplimiento; la derivada de vicios o inconsistencias encontradas en las mercaderías, puede ser intentada a partir de la fecha en que se entrega la mercadería al comprador, en cambio si se tratare de un caso donde exista dolo, antes o al momento de la celebración del contrato o durante el cumplimiento del mismo, la

acción podrá intentarse a partir de la fecha en que el dolo fuere descubierto, o que pudiese haber sido razonablemente descubierto.

Si existiere garantía de por medio de parte del vendedor, que fuese válida durante cierto período de tiempo, el plazo de una acción fundada en la garantía correrá a partir de la fecha de notificación de parte del comprador, la cual nunca será posterior al período de garantía.

En aquellos casos que una de las partes ejercitare su derecho de resolver el contrato el plazo de la prescripción correrá a partir de que esta decisión sea comunicada a la otra parte, si la resolución no fuese declarada antes de la fecha establecida, el plazo correrá a partir de esta última.

Cuando por incumplimiento por una de las partes se produzca la prescripción en un contrato que establezca prestaciones o pagos escalonados el plazo correrá para cada una de las obligaciones sucesivas a partir de la fecha en que se produzca el incumplimiento; si una de las partes se encuentra facultada para declarar la resolución del contrato y ejercite su derecho el plazo de la prescripción de las obligaciones sucesivas surtirá sus efectos a partir de la fecha en que se ha comunicado a la otra parte.

Si el acreedor realizare un acto que la ley del tribunal que está conociendo del procedimiento considere como iniciación de un procedimiento judicial contra el deudor o como demanda entablada dentro de un proceso iniciado contra el deudor el plazo de la prescripción dejará de correr, con el animo del acreedor de solicitar la satisfacción o reconocimiento de su derecho.

Si las partes convinieren someterse al procedimiento de arbitraje y una de ellas iniciare tal procedimiento en la forma prevista por el compromiso de arbitraje o por la ley aplicable al procedimiento el plazo de la prescripción dejará de correr. Si no existiere disposición al efecto el procedimiento de arbitraje se considerará iniciado en la fecha en que el requerimiento sea notificado en la residencia habitual o en el establecimiento de la otra parte o en su defecto en la última residencia o establecimiento conocido.

3. Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías.(Ginebra, febrero 1983.)

Esta Convención se formuló tomando en consideración el marco jurídico establecido en la Convención de las Naciones Unidas para la Compraventa Internacional de Mercaderías, su objetivo fundamental está orientado al establecimiento de normas uniformes aplicables a la representación en la compraventa internacional, en las que se tenga en cuenta los diferentes sistemas jurídicos existentes, así como la diversidad de sistemas económicos y sociales.

Esta visión integral que constituye el espíritu con que se redactó la Convención, ha contribuido a la superación de obstáculos jurídicos que se presentan en forma frecuente en las transacciones de comercio internacional.

La Convención consiste en que una de las partes suscriptoras de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, se hace representar, por un agente o representante que le tutela sus intereses en su relación contractual con un tercero (que es la contraparte).

El agente es nombrado mediante un poder que puede ser tácito o expreso, y siempre que actúe conforme las instrucciones de su representado, este ratificará ante el tercero cualquier acto o reclamo, efectuado por el agente para la garantía de cumplimiento del contrato.

Esta Convención tiene una estructura análoga a la Convención de la ONU, para la compraventa internacional de mercaderías, en la que se presentan disposiciones generales y ámbito de aplicación. En esta parte se detallan las funciones del agente (representante), bajo que condiciones se aplica o no la Convención, la parte del capítulo II, señala el alcance del poder del agente y los efectos legales de los actos ejecutados por éste, el capítulo IV, presenta las causales que dan origen a la terminación del poder del agente y el capítulo V, explica las disposiciones; en esta parte se explica que el depositario de la Convención es el gobierno de Suiza, y la forma en que los Estados pueden adherirse, ratificar, aceptar o aprobar la misma. Finalmente se presenta una resolución final con algunas recomendaciones para la UNIDROIT, para la formulación de normas supranacionales que regulen la relación entre el representado y su agente.

4. Convención de Transporte de Mercaderías por Mar (BILL OF LADING), Hamburgo, 1987.

La Convención de Transporte de Mercaderías por Mar, tradicionalmente conocida en el ámbito del Derecho Comercial Internacional como, Convención de Bill of Lading (Conocimiento de Embarque), fue suscrita el 30 de marzo de 1978, en Hamburgo.

El bill of lading, o conocimiento de embarque es un título representativo, de crédito, no transmisible ni negociable, es además un título probatorio porque da fé de la recepción de los documentos embarcados.

En las cláusulas generales, se establece la definición conceptual de los términos mas comúnmente utilizados a lo largo de la Convención, por ejemplo se define el contrato de transporte por mar, como el contrato por medio del cual el transportista traslada la mercancía mediante un pago, del puerto de origen al puerto de destino.

El objetivo general de esta Convención es el reconocimiento de los Estados partes de la necesidad de establecer un acuerdo que defina ciertas reglas relacionadas con el transporte de mercaderías por mar, para que estas reglas sean aplicadas de manera uniforme, lo que coadyuva al desarrollo del comercio internacional, y específicamente al fortalecimiento del marco jurídico del Derecho Comercial Internacional.

Las partes esenciales en las que se divide la convención son las cláusulas generales, responsabilidad del transporte marítimo, (marinero, capitán de barco), transporte de documentos, los procedimientos a seguir ante la pérdida, daños o atrasos en la entrega, cláusulas suplementarias, y cláusulas finales.

C. Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS)

Los INCOTERMS (International Commercial Terms), se definen, como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados¹⁰.

¹⁰ Fratalochi, INCOTERMS, CONTRATOS Y COMERCIO EXTERIOR, p. 4

El origen de los INCOTERMS se encuentra en el desarrollo del comercio mundial, el cual al desenvolverse en el ámbito internacional facilitó la conceptualización progresiva de los acuerdos entre las partes contratantes, vaciando en gran parte a los contratos de compraventa internacional de su personalidad nacional¹¹.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) aprobó en 1936, un conjunto de reglas para la interpretación de los términos utilizados en las compraventas internacionales, conocido como INCOTERMS. Se introdujeron enmiendas y ampliaciones en 1953, 1967, 1976 y 1980 y la versión última entró en vigencia el 1º. Julio de 1990¹².

El objetivo de los INCOTERMS, es el de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres, derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países o por lo menos podrán reducirse en gran medida¹³.

Estos términos contemplan las nuevas técnicas como consecuencia de la utilización de las cargas en containers, de manipuleo horizontal (buques provistos de rampas de acceso para los equipos rodantes o las mercaderías colocadas sobre remolques, de donde proviene el nombre de roll on/ roll-off), del buque portabarcasas, etc. Que anulan la noción de la “borda”. Igual cosa ocurre con las tecnologías modernas de manipuleo en los aeropuertos (carro estibador, ascensor, bandas, plataformas, rodantes con rodillos, etc.).

Las modalidades de entrega están definidas en los INCOTERMS, en cuatro categorías: E,F,C,D,.

1. Categoría E

1.1. Compraventa; EXW, “*en fabrica*”

Cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en los propios locales (almacén o fabrica) del vendedor, el vendedor solo debe entregar la mercadería conforme este estipulado en el contrato y avisar al comprador cuando ya este lista. El vendedor puede prestar ayuda si el comprador se lo solicita de cualquier documentación necesaria para la

¹¹ Fratalocchi Aldo, Incoterms, Contratos y Comercio Exterior. Incoterms – 1990. P.4

¹² IMCOTERMS 1990

¹³ Idem

tramitación de la exportación o importación. Por su parte el comprador corre con los gastos del transporte, seguro, tramites, y se hace cargo de los tramites aduanales.

2. Categoría F:

2.1 Compraventa FCA o “*franco transportista*”

Cuando al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador, el vendedor corre con todos los gastos de carga y descarga hasta que la mercancía este en poder del transportista, también corre por cuenta de él, los trámites aduaneros y pago de derechos correspondientes a la exportación de las mercaderías. Debe avisar al comprador del momento en que hizo la entrega y proporcionarle el documento que acredite esa entrega y le permita exigir la mercancía al transportista. Si el comprador lo solicita, el vendedor debe proporcionarle información para contratar un seguro y facilitarle los documentos que sean necesarios para importar las mercancías. Esta modalidad de compraventa se usa para todo tipo de transporte (terrestre, fluvial, aéreo, marítimo o multimodal).

2.2. Compraventa FAS, o “*franco al costado del buque*”

El vendedor entrega las mercancías poniéndolas al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto convenido. Debe avisar al comprador cuando haya hecho la entrega y proporcionarle el documento que acredite la misma. El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta que entrega la mercancía en el muelle, pero no hace los trámites de exportación ni paga los derechos correspondientes. A petición del comprador debe proporcionarle los documentos necesarios para la exportación o importación de la mercancía, así como información para contratar un seguro.

2.3. Compraventa FOB, “*franco a bordo*”

La entrega debe realizarse a bordo de un buque en el puerto convenido. El vendedor asume aquí una responsabilidad mayor que en la compraventa FAS, pues debe erogar los gastos de carga de la mercancía al buque, así como hacer los trámites de exportación, y pagar los derechos correspondientes. Debe avisar al comprador cuando la mercancía esté a bordo del

buque, y proporcionarle el documento probatorio correspondiente. Si el comprador lo solicita, debe entregar los documentos necesarios para la importación, e información para contratar un seguro.

El comprador debe contratar el transporte, avisar al vendedor del nombre del buque en cuya borda debe entregar, hacer los trámites de importación y pagar los derechos correspondientes, erogar los gastos y asumir los riesgos a partir del momento de la entrega. Debe pagar también los gastos que ocasione la expedición de los documentos que solicite al vendedor.

2.4. Las compraventas FAS Y FOB son exclusivas para transporte marítimo

3. Categoría C;

Cuando el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho.

3.1. Compraventa CFR o “costo y flete”,

El vendedor entrega la mercancía a bordo de un buque que deberá conducirla al puerto de destino convenido. Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ya está a bordo del buque, hacerse cargo de todos los gastos previos y necesarios para la entrega, realizar los trámites de exportación, pagar los derechos correspondientes y contratar y pagar el transporte hasta su destino. Debe proporcionar al comprador un documento de transporte que le permita disponer de la mercancía mediante simple endoso del documento, es decir, debe proporcionarle un conocimiento de embarque negociable u otro documento equivalente, y proporcionarle, cuando lo solicite, los documentos necesarios para la importación de las mercancías e información para contratar un seguro.

El comprador recibe la mercancía en el puerto de destino y se hace cargo de todos los gastos que ello suponga, como descarga, almacenaje en el puerto, multas por demora en la descarga, así como de los gastos para el subsecuente transporte de la mercancía, además debe de pagar los gastos que haya ocasionado la expedición de documentos que hubiere solicitado al vendedor.

Una diferencia importante de esta modalidad de compraventa, y en general de todas las modalidades del grupo C, respecto de las compraventas del tipo F, es que se distingue entre el lugar de entrega (la borda del buque) y el lugar de destino (el puerto convenido).

3.2. Compraventa CIF “costo seguro y flete”

Es una modalidad idéntica a la CFR, con la variante de que el vendedor tiene obligación de contratar y pagar un seguro de las mercancías, que si no se especifica otra cosa en el contrato, se entiende que es un seguro de cobertura mínima.

Tanto la modalidad CIF como la CFR están diseñadas en atención al transporte marítimo y supuesto que la borda del buque es un límite que define quien se hace cargo de la exportación de las mercancías. Cuando se usa otro medio de transporte o un transporte marítimo para el que es irrelevante la borda del buque, conviene usar las modalidades CPT o CIP.

3.3. Compraventa CIP o *transporte y seguro pagados hasta* “

Es igual que la compraventa CPT, excepto en que el vendedor debe contratar y pagar un seguro de cobertura mínima por la mercancía.

4. Categoría D

Según si el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

4.1. Compraventa DAF o “entregada en frontera”,

El vendedor queda obligado a entregar la mercancía en un lugar de la frontera previa al país del comprador, por lo que debe hacerse cargo de todos los gastos y del transporte hasta ese lugar, así como de asumir los riesgos, encargarse de los trámites y pagar los derechos correspondientes a la exportación de las mercancías. Debe avisar al comprador del momento en que despachó las mercancías, a fin de que éste pueda recogerlas oportunamente. Debe

proporcionar al comprador los documentos necesarios para la importación y, cuando éste lo pida, facilitarle la información sobre seguros.

El comprador recibe la mercancías en el lugar convenido en la frontera y a partir de ese momento asume los riesgos y corre con los gastos, incluyendo los que haya generado la expedición de documentos que solicite al vendedor, así como con los trámites de importación y pago de derechos correspondientes.

4.2. Compraventa DES o “*entregado sobre buque*”

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino convenido. En la compraventa FOB la entrega se hace a bordo del buque en el puerto de salida; en éste se hace también a bordo del buque pero en el puerto de destino.

El vendedor corre con los riesgos y gastos, incluido el flete, hasta en ese momento, y hace los trámites de exportación y el pago de los derechos correspondientes. Debe dar aviso al comprador de la fecha estimada de arribo del buque al puerto de destino, a fin de que éste pueda recibir la mercancía oportunamente, y proporcionarle el documento de transporte correspondiente. Si el comprador lo pide, debe proporcionarle documentos necesarios para la importación de las mercancías e información sobre seguros.

El comprador debe hacerse cargo de la mercancía cuando llega al puerto de destino, pagar los gastos de descarga y otros que generen las mercancías a partir de ese momento, como las multas por demora en la descarga. Asume los riesgos a partir del mismo momento, y debe pagar los gastos que ocasione la expedición de documentos que solicite el vendedor. Esta modalidad sólo es apta para transporte marítimo o por vías navegables interiores.

4.3. Compraventa DEQ o “*entregada en muelle*”.

Se distingue de la anterior porque el vendedor debe entregar la mercancía no a bordo del buque, sino sobre el muelle, lo cual implica que el vendedor asume los gastos de descarga, los riesgos consiguientes, la obligación de despachar la mercancía para la importación, y pagar todos los derechos correspondientes. Como puede ser difícil que el vendedor haga los trámites de importación, puede restringirse el alcance de esta modalidad agregando la expresión “derechos no

pagados”, con lo cual se entiende que el comprador asume la responsabilidad de la importación y pago de derechos correspondientes, pero el vendedor sigue obligado a los gastos y riesgos hasta que las mercancías estén sobre el muelle. Además, el vendedor debe pagar los gastos que haya erogado el comprador al facilitarle el trámite de importación.

El comprador, además de sus otras obligaciones, debe dar al vendedor, a petición suya, la asistencia necesaria para hacer la importación de la mercancía.

4.4. Compraventa DDU o “*entregada, derechos no pagados*”.

Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar del país de importación, a diferencia de la compraventa DAF, en que entrega en algún lugar de la frontera previa a la aduana de importación.

El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta el lugar de entrega en el país de importación, pero los trámites de ésta y el pago de los derechos correspondientes son por cuenta del comprador. El vendedor puede quedar liberado del riesgo, y exonerado de su responsabilidad por la entrega en el convenio, si el comprador no consigue oportunamente la importación de las mercancías. Puede convenirse que el vendedor pague algunos de los derechos de importación, para lo cual será necesario añadir una expresión como “IVE pagado” o semejante. El vendedor debe avisar con oportunidad al comprador del despacho de la mercancías, proporcionarle la documentación para que pueda recogerlas y los documentos necesarios para su importación si el comprador los solicita.

4.5. Compraventa DDP o “*entregada derechos pagados*”

El vendedor entrega en un lugar convenido del país de importación, y asume todos los gastos y riesgos hasta ese momento, así como la responsabilidad de despachar la mercancía para la exportación y la importación, y pagar los derechos correspondientes. Debe proporcionar al comprador la documentación necesaria para tomar posesión de la mercancía, y pagar al comprador los gastos que haya erogado con objeto de facilitar la importación de las mercancías.

El comprador debe recibir la mercancía y, cuando tenga derecho a determinar la fecha de entrega, dar aviso oportuno para que el vendedor despache la mercancía al lugar convenido. Además de hacerse cargo de los gastos y riesgos a partir del momento de entrega, debe proporcionar al vendedor, si éste lo pide, asistencia para realizar los trámites de importación.

Esta modalidad es la que implica mayor responsabilidad para el vendedor y suele usarse, lo mismo que la modalidad DDU, en mercados muy competidos y respecto de países que tienen sistemas aduaneros modernos y rápidos.

A medida que se pasa de una condición de venta a otra, en el orden establecido en los INCOTERMS, aumentan las obligaciones del vendedor y disminuyen las del comprador, por eso en el contrato se adoptará la cláusula que exprese mejor los intereses y la experiencia comercial de las partes.

En vista que estos términos comerciales han de utilizarse en tráfico y en países diversos, es imposible sentar por adelantado y con precisión las obligaciones de las partes, el artículo 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercadería, nos dice:

a) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan con venido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas

b) Salvo pacto en contrario, se considerará 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 de que se trate.

1. Utilización de los Términos

Cuando en un contrato se indica una cláusula, debe aclararse a que versión corresponde, por ejemplo FOB Buenos Aires, INCOTERMS 1990. En casi todos los países se utiliza los términos de la CCI. Los Estados Unidos, sin embargo cuenta con las Definiciones Americanas de Comercio Exterior que son interpretaciones distintas a las de la CCI.

Quienes realizan operaciones de compraventa internacional de mercaderías pueden utilizar o no las normativas establecidas en los Incoterms, como además modificarlos en la medida de sus necesidades.

Es importante evitar que esta variante introducida desvirtúe el sentido del término comercial pues en caso de litigio, toda interpretación ambigua que aparte a los árbitros o jueces del texto de los Incoterms, llevará el problema a un terreno de inseguridad en los resultados.

2. Característica de los Términos

Dentro de los aspectos más destacados, en materia de los Incoterms, podemos señalar: La entrega, los riesgos, los gastos y los documentos.

2.1. La Entrega.

La entrega de la mercadería, cumple una serie de requisitos que además deben de estipularse en el contrato, como son: la perfecta descripción de la mercadería, cantidad, calidad o criterios para determinarla, además lo que se va a entregar el lugar y el momento en que se verificará la misma.

La calidad de la mercadería debe ser tal que las haga aptas para el uso a que se destinan o para las que ordinariamente se aplican mercaderías del mismo tipo.

Los reclamos por defectos o vicios en la mercadería deben ir estipulados en el contrato y deben hacerse inmediatamente después de conocerlos. El período de reclamo debe de ser estipulado en el contrato. La Convención de las Naciones Unidas lo establece en el art. 39. (dos años máximo, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual).

El establecimiento del lugar de entrega de la mercadería, se refiere al punto geográfico donde entregarla para su transporte, descarga o destino final. Es un principio general que si el comprador se ha reservado el derecho de indicar un punto en un lugar preciso y no hace uso del mismo, brinda al vendedor el derecho de elegir el que considere más oportuno (Convención de las Naciones Unidas artos. 31 al 34)

Los Incoterms en sus cláusulas regulan las condiciones de entrega de las mercaderías, pero éstas pueden ser variadas por las partes, ya que las condiciones de entrega pueden ser negociadas por ellos, algunas veces en relación a los puertos uno puede ser más económico que otro.

También es importante mencionar que las condiciones dependen del contexto de la negociación, la forma de entrega la determina la experiencia en comprar o vender en el mercado internacional, eligiendo el comprar CIF o vender FOB. y del costo final del seguro y del transporte a destino.

Salvo que los caso fortuitos o fuerza mayor hayan sido establecidos en el contrato, entonces el vendedor debe abonar los mayores gastos originados por los incumplimientos en las condiciones de entrega, como sería el caso de que, por distintas circunstancias la mercadería deba ser entregada en otro puerto.

Los compromisos de entrega son casi absolutos y la fuerza mayor es una causal que sistemáticamente los tribunales se resisten a aceptar como eximentes de responsabilidad, en los casos de los transportistas en estos casos son eximidos en virtud de convenios internacionales de transporte.

La entrega de la mercadería y la documentación respectiva están íntimamente relacionada, aunque se realice en momentos distintos, la transferencia de la posesión se realiza con la entrega de la documentación, la entrega de la mercadería y la documentación es una sola y única obligación.

El vendedor debe tener conocimiento exacto de la fecha o plazo de entrega de la mercadería, si esta información dependiera del comprador deberá establecer claramente la forma y condiciones de la entrega, y deberá constar siempre de un plazo razonable, pues el vendedor debe planificar no solo la producción, sino también la preparación y el embarque.

2.2. Los Riesgos.

Los Incoterms brindan una solución al problema de la transmisión de los riesgos cuando estos no están tratados exhaustivamente en el contrato. Nos referimos particularmente a las situaciones, en que por carecer de las instrucciones pertinentes, el vendedor está imposibilitado de cumplir con la obligación de entrega. Los riesgos se transmiten al comprador desde el momento que el vendedor ha estado en condiciones de efectuar la misma.

En el caso que un siniestro afecte la mercadería, la transmisión de los riesgos sólo puede verificarse si el siniestro afecta a mercaderías perfectamente individualizadas, es decir aquellos bienes objeto del contrato de compraventa internacional, especialmente los de carácter genérico.

En la compraventa con entrega indirecta (transportista) se verifica en ese acto la transmisión del riesgo y supone una individualización de la mercadería.

Cuando se trate de mercadería genérica, de tal naturaleza, que el vendedor no pueda separarlas, a la espera de ser retiradas por el comprador, bastará con que haya realizado todos los actos necesarios para que el comprador tenga posibilidad de hacerse cargo de la mercadería. (Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de mercadería artos.66 a 70)

2.3. Los Gastos

La distribución de los gastos y transmisión de riesgos son dos situaciones especialmente tratadas en los Incoterms. En la ejecución de contratos normales será el vendedor quien cargue con los gastos de la mercadería, hasta el momento de verificar el cumplimiento contractual de la entrega. Sin embargo el vendedor puede incurrir en gastos luego de transmitirse los riesgos. Nos referimos exclusivamente a los relacionados con el envío de la mercadería.

Todos los demás gastos que el vendedor debe asumir, son accesorios a la operación de entrega, ya sea directa o indirecta.

2.4. Los Documentos.

Un contrato de compraventa internacional, exige el cumplimiento de una serie de formalidades que permitan la salida, el transporte y la introducción de la mercadería en el país de importación.

Los Incoterms, regulan las obligaciones de las partes en lo referente a la documentación necesaria para la exportación e importación de la mercadería. Esta obligación varía según el término comercial que se utilice; por ejemplo, en la cláusula “Franco Fabrica”, al vendedor no le afecta el paso de la mercadería por la frontera.

Los Incoterms establecen que, cuando el comprador lo solicite y a su cuenta y riesgo, se le “presta toda la ayuda necesaria”, para obtener los documentos requeridos para exportar o para el tráfico posterior de la mercadería, según la cláusula que las partes elijan de acuerdo a sus necesidades.

Con respecto a las condiciones “FOB”; “C&F”; “CIF” y “Flete o porte pagado hasta” el vendedor debe facilitar una mercadería “libre para ser exportada”. En estos casos, al vendedor le corresponde obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia para la exportación y toda otra autorización similar, como así mismo pagar los derechos, tasas y cargas exigibles en el país de exportación.

En las cláusulas “Franco sobre Buque” y “Franco sobre Muelle”, el vendedor deberá realizar los trámites para la exportación. En la segunda cláusula, el comprador está exento del pago de los derechos y tasas de importación salvo que entre las partes acordaran la fórmula “sobre muelle” derechos por cuenta del comprador.

Será por cuenta del comprador, la obtención en el país de embarque del certificado de origen y de toda otra documentación necesaria para la importación de la mercadería.

Sin embargo, cuando el Certificado de origen resulte imprescindible para ser acreedor de ventajas o preferencia arancelarias en destino, como en la ALADI, MERCOSUR o el Sistema de Preferencia Generalizado UNCTAD-GATT, el comprador lo exigiera conjuntamente con la mercadería, estando su costo y obligación de obtenerlo, en las condiciones del acuerdo internacional que invoca, a cargo del vendedor.

El Banco y los Documentos

El instrumento de pago internacional de mercaderías más utilizado por la seguridad que ofrece a las partes es el Crédito Documentario irrevocable y confirmado, en este tipo de pago los bancos no asumen ninguna responsabilidad respecto a la forma, la suficiencia, la exactitud, la autenticidad, la falsificación o el valor legal de ningún documento, ni respecto a las condiciones generales y/o particulares que se indiquen en los documentos, o que se agreguen a ellos; tampoco asumen obligación ni responsabilidad alguna por la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, despacho, valor de existencia de las mercaderías representadas por los documentos, ni aun respecto a la buena fe o a los actos y/o las omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o la reputación de los despachadores, transportistas, o aseguradores de la mercadería o de cualquier otra persona, quien quiera que sea.

III. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS DENTRO DE LA CONVENCION DE VIENA 1980

A. Formación del Contrato.

El problema de unificar las directrices, de crear los ejes normativos que rijan la formación de los contratos en relación a la compraventa internacional de mercaderías, ha sido uno de los primeros problemas que ha tratado de solucionar UNIDROIT dentro de la creación de un Derecho Común que regule este tipo de contratos. Desde los años de 1930, se comenzaron a crear los proyectos de una ley uniforme sobre este tema¹⁴. En 1964, se celebró en La Haya la firma de la "Convención Relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Compraventa Internacional de Mercaderías", con su anexo: "Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías", abreviado "LUFICI". Los países que ratificaron esta Convención¹⁵ quedaban obligados a incorporar su anexo -la LUFICI- a su Legislación Interna. Esta Convención de la Haya no tuvo mucha aceptación entre los países, fue por ello que desde 1969 a iniciativa de CNUDMI, se llevaron a cabo cambios sustanciales,

¹⁴ S. Kofi Date-Bah. Secretaría del Commonwealth, Londres

¹⁵ Esta Convención entró en vigor el 23 de agosto de 1972 fue ratificada por Bélgica, Gambia, Holanda, Italia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania y San Marino.

siendo aprobada la nueva Ley para la formación de contratos hasta el año de 1978, año en que se decidió unir esta ley con la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, también renovada, las que juntas, forman parte importante de la Convención.

La Formación de los Contratos contenida en la Convención, acoge como fuentes : El Common Law¹⁶ y el Derecho Civil Codificado, tomando como teorías para la definición de algunos conceptos la teoría de la recepción y sus dos excepciones de la teoría de la expedición.

Teoría de la Recepción: Tanto en el artículo 15 como en el 16 que regulan la oferta, observamos el término “**llega**”. La oferta produce efectos cuando “**llega**” al destinatario. El artículo 24 dice que esta comunicación llega cuando se comunica de manera verbal al destinatario, se le entrega personalmente o en su establecimiento o dirección postal al destinatario. Conforme a esas normas no es importante si la persona que recibió la oferta tuvo conocimiento de ella o no, sino el hecho que haya sido recibida.

Teoría de la Expedición: (de la aceptación) Sostiene que, el sólo **envío** de una aceptación produce el efecto de hacer irrevocable la oferta, desde que la aceptación se envía y no hasta que el oferente la haya recibido, para garantizarle al aceptante que no se revocará la oferta que ha aceptado porque ya se envió la aceptación.

El Principio de Buena Fe: Está presente en varios artículos como el 16, en el que se señala la irrevocabilidad de la oferta cuando el destinatario razonablemente considera que es así y actúa tomado esto en cuenta.

La diversidad de contenidos en conceptos fundamentales dentro de cada uno de los diferentes sistemas jurídicos nacionales acerca de la formación de un contrato, fue uno de los mayores problemas que en la práctica enfrentaron los particulares, en la realización de sus transacciones dentro del comercio internacional.

La Convención aborda el tema de la formación del contrato, para tratar de solucionar problemas derivados de esta diversidad de corrientes, teorías, conceptos y principios que abrazan por sí solos los sistemas normativos de cada país, provocando choques entre partes contratantes

¹⁶ Cabanellas: Esta expresión inglesa significa literalmente Ley o Derecho Común; y así se denomina el Derecho consuetudinario inglés. Castillo y Alonso lo define como el “conjunto de prácticas, costumbres y observancias a que da vida la conciencia jurídica del pueblo inglés; y que, constituyendo la fuente más interesante y copiosa de su Derecho, se exterioriza mediante declaraciones del Parlamento y, más singularmente, de los Tribunales de Justicia.

debido a la inclinación en cada sistema de proteger los intereses de los nacionales a través de sus normas y cláusulas que, además de parciales resultan no muy eficaces en su aplicación y resolución de conflictos.

Las normas contenidas en la Segunda Parte de la Convención, no son suficientes para normar la formación del contrato, ni evitar los problemas surgidos entre las partes. Los problemas en la formación de los contratos son agravados ya que la mayoría de transacciones comerciales se realizan entre ausentes, asimismo sucede cuando el medio de comunicación utilizado por ellos son documentos modelo de formas ya impresas, en los que incluyen cláusulas o condiciones que favorecen solamente a quien las emite; como por ejemplo: Las órdenes de compra, acuses de recibo, pedidos, entre otros. Estas cláusulas impresas que favorecen a quien las emite, la falta de comprensión y lectura de quien las recibe, la falta de uniformidad en conceptos que definan aspectos como la perfección del contrato, la oferta y la aceptación, señalando sus características y la correlación existente entre ellas hacen sumamente necesario la creación de una guía universal, como la Convención, que regule contratos de compraventa internacional con un sistema normativo común para los contratantes de los diferentes Estados.

En esta parte, la Convención consagra el principio de la autonomía de la voluntad de las partes como uno de los requisitos esenciales para la validez de las Convenciones, requisitos que son comunes a todos los contratos¹⁷, lo observamos al poder ejercer el derecho a reservar, la aplicación de toda la segunda parte de la Convención y aplicar, a falta de ésta, las normas que resulten aplicables según el Derecho Internacional Privado.

La Convención de las Naciones Unidas titula su segunda parte: “Formación del Contrato”, el cual está desarrollado en once artículos, del 14 al 24, inclusive, en los que trata fundamentalmente tres temas: la oferta, la aceptación y el perfeccionamiento del contrato. Entre algunos sub-temas podríamos mencionar: los requisitos, revocación, clases y extinción de la oferta; el concepto, clases, retiro y plazos para manifestar la aceptación, la contraoferta, temas que contienen en forma implícita teorías generales que rigen la Convención en los artículos que definen, por ejemplo, cuándo se toman por llegadas las manifestaciones de intención.

¹⁷ Los cuatro requisitos esenciales para la formación de las Convenciones son el consentimiento de las partes, su capacidad, su objeto y su causa, tomados de Mazeaud. Obligaciones: El Contrato

Esta segunda parte, a pesar de su gran importancia, puede ser excluida por voluntad de los Estados para que rija los contratos de compraventa internacional en ese país¹⁸. Los países que no han denunciado la Convención de la Haya sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, tienen aún incluidas estas normas dentro de su legislación nacional, por lo que no podrían ratificar otras normas como la segunda parte de la Convención- que traten de este mismo tema rigiendo los contratos de forma diferente.

Para poder conformar esta parte de la Convención, se hizo uso de la reunión de dos fuentes importantes: El Common Law y el Derecho Civil Codificado. Asimismo podemos observar el uso necesario para la determinación de algunos conceptos importantes como la teoría de la recepción que establece que las comunicaciones entre las partes surten efecto al momento en que se reciben y sus excepciones : La teoría de la expedición: el solo envío de una aceptación - y no su recepción- produce el efecto de hacer irrevocable la oferta (Art.16-1) y la aceptación, por medio de un acto, produce efectos desde que se realiza el acto. (Art.18-3)

Los Estados partes de la Convención que hagan uso de su derecho de reservar la aplicación de la Formación de Contratos, no se les considerará como tales, en los asuntos que tengan que ver con estos artículos.

Las partes también pueden hacer uso de su autonomía de la voluntad al establecer excepciones de aplicación con cualquier disposición de la Convención relacionadas a la Formación de contratos o modificar cualesquiera de sus efectos. Esta autonomía en la Formación del Contrato no es absoluta, a veces está restringida por normas obligatorias pertenecientes a la Legislación Interna de una de las partes contratantes que habrán de observarse, como por ejemplo: El no permitirle a las partes la opción de escoger entre las formas de comunicación, siendo permitida y exigible el uso de la forma escrita.

Es notoria la presencia de algunos principios apropiados por esta parte de la Convención como el principio de buena fe en los artículos 16 y 21; el principio de razonabilidad para juzgar conductas debidas de las partes, los plazos “razonables” y el “favor contractus” que procura mantener la validez del contrato contra su revocación y terminación en su artículo 19.

¹⁸ Los países que a 1991 han reservado la segunda parte de la Convención han sido cuatro: Dinamarca, Noruega, Suecia y Finlandia.

La Convención, en su artículo 4, señala su regulación está dirigida exclusivamente a la formación y a los derechos y obligaciones de las partes dimanantes de este contrato, excluyendo así lo concerniente a la validez del contrato y sus estipulaciones, como también la de cualquier uso; ni los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercancías vendidas, no integradas dentro de la formación del contrato sino para ser regidas por la ley nacional aplicable.

La Convención, para los países partes es una Ley indispensable, porque evita que alguna de las partes resulte penalizado por una ley no muy bien conocida contraria a sus intereses o que sea inapropiada al comercio internacional.

Es muy importante que, aunque tengamos la Convención como una guía para la formación del contrato, observar otras leyes que serán determinadas por las normas del Derecho Internacional Privado- al solucionar conflictos relacionados con temas que han sido excluidos por la misma Convención, siendo siempre importante una redacción adecuada de las cláusulas contenidas en el contrato al momento de su formación.

1. La Oferta

La Convención, regula la oferta en sus artículos del 14 al 17, abarcando aspectos en cuanto a su definición, requisitos, clases, cuándo ésta surte efectos, su revocación y su extinción.

Estas normas que rigen la oferta, si bien no abarcan la totalidad de los posibles problemas que surjan dentro de las propuestas encontradas en la formación de las ofertas, especialmente en lo relacionado a la revocación de ésta, tienen como auxiliar las normas antecesoras de la Convención, principios, teorías y documentos oficiales¹⁹ que rigen a la Convención.

¹⁹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Documentos Oficiales (Nueva York, 1981) 521.

1.1 Definición

El artículo 14 de la Convención establece: “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”. Esto último, como una medida de protección al destinatario quien pudiera inmediatamente realizar actividades contando con la seriedad de que el oferente va a cumplirle.

Una propuesta se considera suficientemente precisa, si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. Podemos observar que la indicación de las mercaderías, de una manera precisa, es completamente indispensable, en cambio, la cantidad y el precio pueden ser señalados tácitamente. Un caso de ello es, por ejemplo las frecuentes transacciones realizadas entre las partes en las que se llega a un gran conocimiento entre ellas; así como cuando el destinatario conoce del precio del oferente y éste sabe de las cantidades que necesita el destinatario.

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, haciendo ver que su oferta es una propuesta firme, o delimitarla a un número determinado de personas que serán las que obligarán al oferente a cumplir con su propuesta.

La modificación más importante en el concepto de oferta entre el Proyecto de Convención de 1978 y la Convención de Viena de 1980 es el término que anteriormente se leía “suficientemente definida” fue modificado por el término “suficientemente precisa” por la importancia que tiene que la oferta sea lo más detallada posible.

1.2. Requisitos:

Dentro de la definición de oferta podemos observar los requisitos que debemos tener en cuenta para el estudio de la misma:

- Estar “dirigida a una o varias personas”: Cuando una oferta está dirigida a una persona específica no tiene mayores complicaciones, pero al estar dirigida a varias personas debe especificarse en que forma se dirige si es que esa oferta está dirigida a varias personas las que quedarían obligadas con ella, habrá también que definir en qué forma: si quedarían mancomunada o solidariamente obligadas; o bien si son varias ofertas independientes dirigidas para cada una de esas personas.

- Debe ser suficientemente precisa: Esto se refiere a la precisión de las mercaderías, la cantidad y el precio. Las mercaderías, dependiendo de sus características propias necesitan algunas más que otras de la mención de sus cualidades. Por ejemplo: Su género, cualidades más importantes, elementos relevantes etc. A veces resultaría muy importante mencionar un determinado color de la pieza de una maquinaria para hacer juego con el resto del equipo.

La cantidad debe ser mencionada por referencia a un sistema métrico o medidas convencionales, en caso de previas conversaciones entre las partes la cantidad puede ir implícita; o puede proveer un medio para determinarlo.

Es muy frecuente la oferta de ventas internacionales de mercaderías a través de catálogos, los que además de tener un código para cada producto señalan un precio por unidad, o por determinadas cantidades un precio más favorable y en un determinado tipo de moneda. En este caso, el precio y el tipo de moneda pueden ir implícitos en el código de la oferta. El artículo 55 de la Convención señala que en los contratos en que no está definido el precio, ni expresa, ni implícitamente, ni se indicó un medio para determinarlo se deberá entender que es el que generalmente se cobra por estas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

- Indicar la intención de quedar obligado en caso de aceptación: No es necesario que el oferente indique expresamente “tengo la intención de quedar obligado con usted si es que acepta mi propuesta”. Es suficiente que lo dirija a una persona determinada e indique detalladamente las mercancías, que la oferta sea precisa es suficiente “indicación” de su intención a quedar obligado.

1.3. Clases de Oferta

La oferta puede ser simple o pública. Esta diferencia está señalada en el artículo 14 de la Convención.

La oferta simple es la que está dirigida a una o varias personas en especial. La oferta al público no va dirigida a persona alguna y para la Convención está considerada como una invitación a hacer ofertas. Esto trae como consecuencia la ausencia de obligación para las personas que hacen esta invitación a menos que indique claramente la intención de obligarse.

Generalmente las ofertas al público que son firmes están delimitadas, puesto que el oferente debe de jugar dentro del margen de sus posibilidades con términos como la cantidad que tiene disponible, o el número de personas a quienes puede responder.

1.4. Problemas más frecuentes surgidos en el planteamiento de la oferta

La mayoría de compraventas internacionales se hacen entre personas ausentes y algunas veces las ofertas se realizan por medio de formas impresas con cláusulas que se inclinan a favorecer a quien las emite, y que por lo general no son leídas por quienes la reciben. Existen ofertas basadas en condiciones unilaterales, impresas al dorso de la factura pro-forma, considerados verdaderos contratos de adhesión.²⁰

Las normas que rigen la Oferta son una conjunción del Common Law y el Derecho Civil Codificado. Uno de los artículos más discutidos en la formación de la Convención fue el de la Revocación de la oferta porque dependiendo de la fuente en que uno se ubique, crea interpretaciones diferentes .

La falta de precisión de parte del oferente ocasiona a veces problemas como la incapacidad de cumplir con las ofertas públicas enviadas cuando han sido aceptadas en exceso sin dar a conocer en este caso la cantidad de mercancías con la que él contaba o con cuántas personas podía obligarse.

²⁰ Fratullocci Aldo. Incoterms, Contratos y Comercio Exterior. 117.

La oferta entre más precisa sea, será menor el número de confusiones futuras posibles. A continuación enumeraremos lo que Fratullocci considera debe contener una oferta, luego de incluir la información tanto del oferente como la del destinatario²¹:

- a) tipo o naturaleza de la mercadería ofertada
- b) calidad, cantidad, origen, peso neto y bruto, características técnicas, referencia a normas internacionales
- c) envases y embalajes
- d) posición en la Nomenclatura del Sistema Armonizado
- e) condiciones de pago
- f) modo y condiciones de transporte, con indicación de los responsables de la obtención de las autoridades y trámites aduaneros
- g) condiciones del seguro
- h) momento y lugar de entrega
- i) transferencia de los riesgos
- j) condiciones del paso de la propiedad
- k) derecho aplicable al contrato
- l) forma de resolver los conflictos
- m) otros aspectos de la transacción que considere necesario incluir

1.5. La Revocación de la Oferta

La revocación de la oferta puede hacerse siempre y cuando no se haya enviado la aceptación. Después de haber enviado la aceptación la oferta se vuelve irrevocable. El hecho de enviar rápidamente la aceptación reduce la posibilidad al oferente de revocar la oferta, dependiendo de la rapidez de la decisión del aceptante de enviar la respuesta de aceptación.

Aunque este artículo brinda seguridad al aceptante de que la oferta no será revocada después del envío de la aceptación, le da cierta inseguridad al oferente si pudiese o no revocar la oferta puesto que no puede tener conocimiento si esta fue enviada o no.

²¹ Fratullocci Aldo. Incoterms, Contratos y Comercio Exterior. 117.

La Convención establece la concurrencia de dos circunstancias para que la oferta sea irrevocable: No sólo porque esté sujeta a un plazo determinado sino porque además exprese claramente que así lo es. Se distingue así una oferta a plazo, en la que expresa el tiempo en que expiraría al terminar el plazo y de una que dice que es irrevocable hasta tal fecha, ciertamente indica que lo es.

La oferta también es irrevocable cuando el destinatario considera razonablemente y de buena fe que así lo es y actúa basándose en ello.

El artículo 16 ha sido muy discutido y es complejo el tema de la irrevocabilidad de la oferta, porque provoca varias interpretaciones. Para S. Kofi Date-Bah²² este es el artículo que merece mayores comentarios por su repercusión práctica. El enfoque del artículo 16, del Common Law se opone a las disposiciones de los Sistemas de Derecho Civil. En Francia es permitida la revocación en algunos casos especialmente al señalar un plazo fijo para la aceptación, obligando al oferente a indemnizaciones por daños y perjuicios. En cambio, en el sistema alemán la oferta no se puede revocar si se señala su irrevocabilidad en la oferta.

El artículo 16 señala que es posible la revocación -sin obligarse a indemnizaciones- en el período comprendido antes de que la aceptación sea enviada, ya enviada el contrato queda celebrado y no aceptada la revocación. En otros países es también posible, pero el plazo para hacerlo beneficia al oferente, porque se rigen por la teoría de la recepción, o sea hasta que éste la reciba. El problema que tendrán las personas pertenecientes al sistema jurídico del Derecho Civil radica en la noción que tienen de irrevocabilidad.

1.6. Extinción de la Oferta

Hay tres formas en que una oferta puede extinguirse, quedando el oferente en todas ellas libre de la obligación de cumplir en caso de aceptación pudiendo enviar ofertas a otras personas:

a) Cuando su rechazo llegue al oferente (Arto. 17).

²² Secretaría del Commonwealth, Londres. De las mercaderías a los servicios.

Cuando el destinatario, quien recibió la oferta no deseada, indica al oferente una respuesta negativa.

Si el plazo para aceptar la oferta ha transcurrido y no ha llegado al oferente la respuesta positiva.

Las ofertas que carecen de plazo no pueden obligar indefinidamente al oferente a esperar por varios meses hasta que el aceptante se decida. Para ello, debe tomarse en cuenta un plazo razonable que dependerá del precio de la mercancía; si es elevado, es razonable que el aceptante se tome un tiempo mayor para valorarlo que si es una mercadería que se compra con frecuencia y es más barata. La Convención no establece el tiempo “razonable”, pero señala deben considerarse los factores de las “circunstancias de transacción” y la “rapidez de los medios de comunicación enviados por el oferente”.

Si el oferente recibe la aceptación después de transcurrido el plazo y la acepta, éste hecho produce efectos. (Arto. 21)

b) Enviando una contraoferta

Si la oferta recibida sufre de modificaciones tales que cambian la propuesta establecida, esta se convierte en una contraoferta. El artículo 19 lo considera como un rechazo a la oferta, siempre y cuando cambie los aspectos esenciales de la misma.

2. La aceptación

2.1. Concepto

El artículo 18 de la Convención señala que bien sea a través de una declaración u acto que indique asentimiento a una oferta, constituye aceptación. Eliminando sea a través del silencio o inacción por sí solos.

.2. Cuándo surte efectos la aceptación

El momento en que surte efectos está regido por la teoría de la aceptación: Cuando “llegue” al oferente. Las entregas de aceptaciones deben de alinearse al plazo dado por el oferente o si no se ha fijado plazo, en un término razonable, siempre teniendo en cuenta las circunstancias de la transacción y de la rapidez de los medios de comunicación usados por el oferente. La aceptación debe ser de inmediato si la oferta es verbal a menos de que de las circunstancias resulte otra cosa. En cuanto a una acción determinada, como una respuesta positiva a una oferta el momento en que se realiza este acto como por ejemplo el pago del precio, hace que la aceptación surta efectos siempre que cumpla con el plazo establecido por el oferente y en ausencia de éste, dentro de un plazo razonable.

2.3. Modificaciones de la oferta

Hay dos tipos de modificaciones de la oferta: las sustanciales y las superficiales

Las modificaciones que cambian sustancialmente la oferta son aquellas realizadas en el precio, pago, calidad, cantidad, lugar y fecha de entrega, responsabilidades de las partes con respecto a la otra o a la solución de controversias. Estas están señaladas en el artículo 19-3 vienen a rechazar la oferta convirtiendo a ésta en una contraoferta, una de las formas de extinción de la oferta.

En cuanto a las modificaciones que no alteran sustancialmente la oferta se considerarán como aceptadas si el oferente no objeta los cambios sin demora alguna llevando el contrato, estas nuevas modificaciones. Adame²³, hace la observación de que las cláusulas importantes en los contratos, como la relativa a su modificación debe hacerse por escrito, no está contenida dentro de la lista de elementos que en caso de ser modificados convierten la aceptación en una contraoferta. Él cuestiona si deben incluirse las cláusulas.

En los Comentarios 183, Farnsworth opina que debe interpretarse estrictamente la lista de modificaciones como las únicas modificaciones sustanciales.

Algunos autores la califican de una “supuesta aceptación” que “pretende” aceptar una oferta. En la práctica hay un uso frecuente de las ofertas por medio de catálogos. Después de

²³ Adame, en su obra El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías. 22

completar la hoja de solicitud incluida en el catálogo de maquinas industriales, el comprador la envía a la dirección detallada, algunos facilitan el sobre con la dirección ya impresa- y al recibirla el fabricante, envía un documento que señala recibió la hoja de solicitud que incluye los elementos de su oferta como el código del modelo, precio y color. En ocasiones este acuse de recibo, lleva impreso en la parte trasera de la hoja términos antes desconocidos para el comprador y que posiblemente no los acepte. Esto puede crear conflictos en los que, la principal cuestión a tratar sería establecer si hubo contrato o no. La solución está dentro de lo que comprende el artículo 19. Habrá que estudiar si esos términos alteran sustancialmente los elementos de la oferta, lo que se considerará una contraoferta, no una aceptación.

2.4. Plazos para el envío de la aceptación

Los plazos para el envío de la aceptación son: Desde su envío si se tratase de un telegrama o carta, si no se indicó este dato se tomará en cuenta la fecha del sobre. Si la comunicación es a través de formas instantáneas como el teléfono o fax, comenzará a correr desde ese momento en que lo reciba.

No hay forma en que se prorrogue el plazo para la aceptación, solamente si la fecha última en que pudo haber llegado fue detenida por un día feriado, prorrogándose así hasta el próximo día hábil.

Si la aceptación llega después del plazo fijado, surtirá efecto como aceptación si indica que la causa de su tardanza se debió a un factor fuera de la intención del aceptante y que de no haber sucedido esto, él la hubiera recibido a tiempo, en casos en que sin demora el oferente envíe una comunicación explicando que su oferta ha caducado, la aceptación no producirá efectos.

2.5. Retiro de la Aceptación

El aceptante puede retirar una aceptación ya enviada siempre y cuando el oferente no la haya recibido o las reciba a ambas a la misma vez en que la aceptación haya surtido efecto, que es cuando llega al oferente. Una vez recibida la aceptación no puede ser retirada. Otra forma en la que una aceptación produce efectos es cuando el aceptante lo hace por medio de una acción, momento en que surte efectos y que no puede ser retirada.

3. Perfeccionamiento del Contrato

La Convención en su artículo 100, señala que ésta se aplicará sólo a los contratos “perfeccionados” después de haber entrado en vigor. En este artículo, el momento del perfeccionamiento del contrato es una circunstancia necesaria dentro de la regulación de los derechos y obligaciones, dispone que las mercancías han de entregarse, libres de gravamen alguno al momento del perfeccionamiento del contrato. También sirve de parámetro cuando ese momento marca el precio vigente en el mercado de las mercancías en caso de un contrato con falta de determinación en el precio. El momento de la perfección del contrato es también un momento importante para determinar el de la transmisión del riesgo al comprador.

El artículo 23 de la Convención de Viena (1980), trata expresamente sobre el perfeccionamiento del contrato, señalando que se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta.

Abarca en esta definición dos puntos importantes: la oferta y la aceptación. La aceptación surte efectos cuando llega al oferente, sin necesidad que haya conocido de ella o no o cuando el aceptante realiza una acción que indica la respuesta positiva a la propuesta si así lo acordaron entre ellos.

4. Derechos y Obligaciones de las Partes

Es en la parte III de la Convención que están reguladas las obligaciones y derechos sustanciales del vendedor y del comprador, así como los recursos que pueden disponer las partes en caso de incumplimiento.

La Convención, a pesar que dedica a este tema dos capítulos especialmente destinados a la regulación de derechos y obligaciones de ambas partes, sólo indica los puntos más esenciales, los más importantes del tema. Por ello, no debemos olvidar que además de estas normas reguladoras las partes pueden convenir en el contrato que éste estará regido por otras disposiciones indispensables para la regulación de las compraventas internacionales como son los INCOTERMS, porque ellos implican obligaciones que definen por ejemplo quién estará a cargo de transportar las mercaderías, dónde se entregarán éstas, etc. Otras disposiciones como los términos comerciales determinan quién se hará cargo de los gastos de carga y descarga, de los trámites aduaneros en el país del vendedor o del comprador, etc.

4.1. Del vendedor

El artículo 30 de la Convención señala las principales obligaciones del vendedor: “El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.”

Podemos extraer de este artículo las obligaciones fundamentales así:

Entregar las mercaderías (obligación principal) y
Transmitir su propiedad

Entregar cualesquiera documentos relacionados con las mercaderías (documentos de embarque, factura, contrato de seguro, certificados de origen o de calidad, certificados sanitarios, manuales de operación y de uso.)

Cumplir con las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

La obligación de entregar consiste en poner las mercancías a disposición del comprador, de modo que éste pueda tomar posesión de ellas.²⁴

²⁴ Adame. El contrato de compraventa internacional.

Esta definición pudiera parecer que entregar las mercaderías es una obligación fácil de cumplir por parte del vendedor, pero que en realidad, lleva consigo un sinnúmero de elementos necesarios para cumplir con ella según lo convenido en el contrato y la Convención. En ciertas ocasiones al suprimir uno de estos elementos como lo es no cumplir con las características de la mercadería solicitada, aunque las haya enviado en el tiempo indicado se puede considerar como que no ha cumplido con la entrega, pudiendo exigir el comprador indemnización por daños y perjuicios.

En el contrato es de suma importancia regular la forma, las modalidades en que se entregarán las mercaderías, establecer quién estará obligado a transportarlas, cuáles serán las modalidades a seguir pueden hacer uso de los Incoterms- en qué lugar se hará la entrega o dónde será el lugar de destino de la mercadería, quién pagará el transporte etc., o bien establecer se hará como lo han acostumbrado en otras ocasiones, para evitar ambigüedades que provoquen conflictos e incumplimientos delimitando las responsabilidades de cada una de las partes. Cuando el contrato carece de estos elementos que forman parte de la entrega de mercadería de una forma específica el contrato se regirá por las normas de la Convención.

Los aspectos a tomarse en cuenta en la entrega de las mercaderías pudiéramos enumerarlos así:

Cumplimiento con las características propias de la mercadería anteriormente establecidas en el contrato (calidad, cantidad, tipo, etc.)

Contratar el seguro si así lo convinieron.

Empacarlas de acuerdo a las necesidades que requiere la mercadería para poder llegar en buenas condiciones hasta su destino o redestino en su caso.

Etiquetar los empaques de forma clara (contadas, medidas, pesadas) para que le sirvan de orientación al comprador al momento de retirar la mercadería.

Concertar los contratos necesarios para transportarlas, si así lo convinieron, siguiendo lo estipulado como la vía de transporte (adecuado a las circunstancias y condiciones usuales para el transporte) hasta el lugar señalado.

Ponerlas en poder del comprador en el lugar ya indicado.

Cumplir con el tiempo señalado.

Otras contempladas en el contrato y en la Convención

Debe tomarse muy en cuenta las características de la mercadería a entregar, que coincidan con las de la oferta aceptada en cuanto a su género, especie o clase; calidad, cantidad, tipo u otras establecidas, que en caso de no regirse a las características solicitadas se tomará como que no ha cumplido con su obligación de entregar.

La Convención trata de solucionar los problemas producidos por la falta de precisión en un contrato, cuando los catálogos no tienen la información completa necesaria para evitar que después, a través de la interpretación de los contratos pueda definirse si hay o no falta de conformidad en el contrato. Estamos frente a un desacuerdo contractual, observando las normas de la Convención, los puntos para determinar la conformidad de las mercancías son: Se tomarán como conformes cuando sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo: En la Convención se deja bien claro que ésta se deberá interpretar con sentido internacional, por ello se hará uso de las normas que regulen la calidad de los productos para poder establecer si está o no apta para el uso demandado²⁵.

Que sean aptas para cualquier uso especial que se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato. Si una persona necesita de una cierta fórmula que sirva para diluir un determinado tipo de medicina se le ha hecho saber de su uso especial y será responsable por la falta de conformidad de las mercancías si la fórmula recibida no produce el efecto necesitado, a no ser que el vendedor le hubiera recomendado una diferente en la que el comprador no creyó.

Debe poseer las cualidades de la muestra o modelo enviado por el vendedor, la comparación entre la diferencia de la muestra y la mercadería recibida es suficiente prueba de la falta de conformidad. Además deberán estar empacadas en la forma habitual.

Las mercaderías a entregar deberán estar libres de derechos y pretensiones de terceros a menos que el comprador aún sabiendo la situación de éstas, convenga en aceptarlo. En el artículo 42 obliga al vendedor a entregar las mercaderías libre de derechos y pretensiones de terceros basados en la propiedad industrial, este es reflejo de uno de los principios que rigen la Convención como lo es el promover la buena fe en el Comercio Internacional.

²⁵ Commentary 274

La Convención establece que el vendedor responderá cuando haya tenido conocimiento o no hubiese podido ignorar de la situación de las mercaderías en el momento de la celebración del contrato, primera delimitación de responsabilidad en el tiempo- y según las normas del país donde se vayan a utilizar o revender, delimitación de espacio- porque sería muy difícil si el vendedor debiera atender las leyes de todos los países. Libra de responsabilidad al vendedor cuando el comprador tiene conocimiento o no hubiese podido ignorar algún derecho o pretensión de tercero sobre la mercadería. Basta simplemente con que tuviera conocimiento. Cuando el comprador proporcione fórmulas al vendedor del producto que desee comprar y estén protegidas por la propiedad industrial. Será responsabilidad del comprador.

El seguro podrá estar a cargo tanto del vendedor como del comprador según lo acuerden. Si acordaron será el vendedor quien lo contrate, este deberá hacerlo a favor del comprador, según las reglas de los INCOTERMS 90 en las compraventas. CIF o CIP tiene que ser lo menos caro posible, cubriendo el valor por un 10% más del valor total de la mercadería y en la misma moneda en que se acordó, se pagará la mercadería. Si acordaron será el comprador quien se encargue de la contratación del seguro, el vendedor, a solicitud del comprador deberá proporcionarle información para ello.

En cuanto al empaque, el artículo 35 nos dice que debe tomarse en cuenta lo estipulado en el contrato, el inciso b) del mismo artículo establece que, salvo que las partes hayan pactado otra cosa las mercaderías deberán estar envasadas o embaladas en la forma habitual, si no existe tal forma, hacerlo de una manera adecuada para conservarlas y protegerlas. El envase deberá ser apropiado según el tipo de mercadería. Si se tratara de la compra de unas lámparas no bastará la etiqueta de “frágil” si el envase utilizado no es suficientemente fuerte para soportar el manejo de su movimiento hasta llegar a su destino; o bien si se tratara del transporte de mariscos, cuidar por mantener su refrigeración.

El empaque deberá rotularse con la finalidad de que funcione como medio de identificación para efectos de su retiro. El artículo 32 establece que a falta de esta medida deberá enviar al comprador un aviso de expedición y ahí especificará la mercadería.

Si la venta implica el transporte, habrá que observar el modo pactado, como por ejemplo la vía de transporte a utilizar. El vendedor deberá concertar todos los contratos necesarios, según el artículo 32- para hacer llegar la mercadería hasta el lugar indicado haciendo

uso de los medios de transporte adecuados y en las condiciones usuales para tal transporte y haciéndole saber los detalles de su envío.

En cuanto al lugar, hay muchas formas en que las partes pueden acordar obligarse, el artículo 31 de la Convención señala los siguientes: Suponiendo es el vendedor quien se encargará de transportarla puede obligarse a ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador; ponerla a disposición del comprador en el lugar donde se manufacturan o producen si se trata de mercaderías ciertas o no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada en un lugar determinado.

El comprador deberá al momento de la celebración del contrato tener conocimiento de su ubicación. En caso de ventas que no impliquen transporte deberá ponerlas a la orden del comprador en el lugar donde está ubicado el establecimiento que tuviera el vendedor al momento de la celebración del contrato avisándole cuándo estarán listas. Los lugares pueden ser el de entrega de la mercadería -ej. donde se entrega al primer porteador- y el lugar de destino - ej. la dirección del comprador - deben definirse para evitar posibles confusiones en cuanto al tiempo de la entrega. Si el tiempo de entrega rige también la del lugar y ésta se hizo a tiempo, no podrá ser objeto de reclamo de parte del comprador, si la mercadería tomó mucho tiempo en llegar a su destino porque ya no está bajo su responsabilidad. A veces puede tratarse del mismo lugar, pueden coincidir.

El momento de la entrega será una obligación que deberá cumplir de acuerdo a lo que se definió en el contrato. Podrá ser un determinado día, un día cualquiera dentro de un plazo determinado, si no hay estipulación en contrario, el día lo podrá escoger el vendedor de acuerdo al tiempo que a él le llevará concertar lo necesario para el transporte.

El entregarlas antes de lo señalado es una forma de incumplir con el contrato pudiendo traer como consecuencia exigibilidad de parte del comprador por daños y perjuicios y está relacionado con la obligación de tomar posesión de ellas y custodiarlas si decidiera resolver el contrato, cuando esto sea un incumplimiento esencial.

Ejemplo de ello es si el comprador no tenía a su disposición un lugar especial y adecuado para almacenar la mercancía sino hasta la fecha prevista en el contrato, obligándolo a solucionar de forma inmediata el problema causándole gastos extras al improvisar el alquiler de

un local. Y, en caso de no aceptar las mercancías y tomar la decisión de resolver el contrato podría estar obligado a tomar posesión de las mercancías y cuidar de ellas. Si no se definió exactamente cuándo sino que depende de una situación o circunstancia, ésta deberá tomarse en cuenta o seguir de acuerdo a los usos y costumbres entre las partes; si no puede determinarse un momento, será dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

La transmisión de la propiedad es una de las obligaciones del vendedor señaladas en el artículo 30 de la Convención, sin embargo no nos muestra en qué consiste esa obligación. La transmisión de la propiedad consiste en realizar todos los actos que sean necesarios para que el comprador, haciendo lo que le corresponda, adquiera la propiedad²⁶ Este concepto nos muestra hasta donde llega la responsabilidad del vendedor: cuando todos los actos necesarios los haya realizado, el resto correrá por cuenta del comprador.

Esto trabaja de la siguiente manera: Las normas del país del comprador requieren de ciertos procedimientos para que éste tome la posesión de las mercaderías que el vendedor ha enviado. Es posible que el vendedor no sepa y no está obligado a tener conocimiento de lo que exige el sistema normativo de cada uno de los diferentes países en relación a la transmisión de la propiedad, pero si debe cumplir con las necesidades requeridas por el comprador, quien lo puede establecer en el contrato como podría ser un documento especial certificado que debe presentar el comprador en su país, en caso de ser necesario.

Habrá que recordar lo expuesto en el artículo 4 de la Convención, que establece que no regula lo concerniente a “los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas” y en el artículo 7 de la Convención señala que las cuestiones que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de acuerdo a los Principios Generales de la Convención y a falta de éstas con las normas del derecho aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado.

Deberá el vendedor entregar los documentos necesarios que estén relacionados con las mercaderías según las condiciones establecidas en el contrato como el momento, lugar y forma de entrega. Si incumple, entregándolos anticipadamente, podrá subsanar, hasta la fecha exacta de entrega las faltas de conformidad de los documentos, en caso de que existan. El comprador podrá ejercer su acción de indemnización por daños y perjuicios. La mayoría de las

²⁶ Adame, 171

compraventas internacionales son bienes fungibles que se adquieren por el mero efecto del contrato o por la simple entrega, pero dependiendo de la clase a que pertenezcan pueden necesitar diferentes documentos enviados por el vendedor a petición del comprador quien puede establecerlos en el contrato.

Desde que la mercadería está a disposición del comprador, éste deberá examinarla o hacerla examinar para conocer a través de esta revisión: si lo que ha recibido está de acuerdo a lo pactado o no; si está conforme o hay faltas de conformidad con lo que haya recibido. Este examen debe hacerse lo más pronto posible, a partir del momento en que la mercadería haya llegado a su destino o, si el comprador la redestinará a otra dirección examinarla antes de enviarla, si no hubiera habido un tiempo razonable para ello, se contará a partir del momento en que llega a su redestino. La Convención no indica un plazo determinado para poder realizar este examen, pero sí señala el hacerlo en un tiempo razonable.

Si del examen de las mercaderías resultare falta de conformidad de las mercaderías podrá invocarla dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debía haber descubierto. El comprador podrá hacer uso de este derecho hasta un plazo máximo de dos años, establecidos por la Convención contados desde la fecha en que las mercaderías estuviesen en poder del comprador, siempre y cuando la naturaleza de esta falta de conformidad haya sido desconocida o no hubiera podido conocer el comprador al momento de la celebración del contrato. En caso contrario, el vendedor no será responsable por esta falta de conformidad. Este plazo de dos años podrá ser mayor cuando hay una garantía de más de dos años sobre el bien, que será el plazo dentro del cual se podrá hacer la notificación. Esto es con el fin de limitar el período en que el vendedor pueda recibir notificaciones por falta de conformidad; pasado el plazo en que el comprador podía notificarle, por lo general deja de ser responsable por esas faltas.

El vendedor desconoce del resultado de falta de conformidad del examen hasta que el comprador se lo notifica y en ella le especifica la razón de la inconformidad, con el objeto de que el vendedor tenga la idea de como solucionarla.

El vendedor está eximido de solucionar los problemas contenidos en la notificación cuando el comprador al momento de celebrar el contrato ya tenía conocimiento de ellos o no pudiera haberlo ignorado.

El incumplimiento de las obligaciones del vendedor

Cuando el vendedor no cumple con las obligaciones contractuales anteriormente expuestas trae como consecuencias derechos y acciones que puede ejercer el comprador. La tercera sección de la parte III de la Convención trata de ello en 8 artículos en los que encontramos algunos derechos y acciones en caso que el vendedor no cumpliera con las obligaciones que le incumban, por ejemplo:

Poder exigirle indemnización por daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho; ejercer una acción por incumplimiento contractual, exigir cumplimiento de sus acciones obligacionales si no ejerció otra acción que resulte incompatible, exigir entrega de otras mercaderías en sustitución de las anteriores cuando ha hecho la notificación dentro del plazo permitido y constituya un incumplimiento esencial de la obligación. Solicitar el reparo para subsanar la falta de conformidad siempre y cuando las circunstancias sean razonables y podrá el comprador fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento de las obligaciones del vendedor, quien si hace saber al comprador no podrá cumplir dentro del plazo extra, no podrá ejercer acción en contra del vendedor hasta que ese tiempo hubiese caducado. No perderá por ello el derecho a exigir indemnización por daños y perjuicios por demora de cumplimiento, declarar resuelto el contrato y rebaja de precio, aceptar o rehusar la recepción de las mercaderías en caso de falta de conformidad.

4.2. Del Comprador

El artículo 53 de la Convención señala las principales obligaciones del comprador como son: pagar el precio señalado de las mercaderías y recibirlas. Éstas, de acuerdo a lo que las partes se obligaron en el contrato y a lo dispuesto en la presente Convención.

a) Pago del Precio.

La convención dedica 6 artículos (del 54 al 59, inclusive) a la regulación del pago del precio en los que establece entre otras en qué consiste este pago, brinda soluciones en circunstancias de omisión de elementos contractuales tales como cuánto será el precio a pagar por las mercancías o cuándo y dónde efectuar el pago.

La obligación de pagar el precio reúne la realización de todas las actividades necesarias de parte del comprador para poder cumplir con este pago, por lo cual será necesario llevar a efecto lo previamente convenido por las partes rigiéndose además de la normas de la Convención, por los reglamentos y regulaciones que le incumban al contrato (arto. 54) como una guía para que el pago sea posible. Esta extensión a observar otras normas es debido a la tendencia internacional cada vez mayor en la utilización de normas universales. Ejemplo de ello son los Incoterms, también denominados “cláusulas de precio”²⁷ los que permiten a través de cada uno de sus términos, establecer los elementos que componen el precio.

La obligación esencial del comprador es pagar el exacto precio por los bienes comprados. Las partes pueden estipular en el contrato las modalidades en que ésta obligación se llevará a cabo, como por ejemplo dónde y cuándo se efectuará.

Existen contratos celebrados válidamente que no incluyen la cantidad a pagar por las mercaderías. La Convención, al respecto señala el orden jerárquico en que se obtendrá el precio a pagar en contratos como éste:

1.- A falta del señalamiento de la cantidad a pagar se observará la forma establecida en el contrato para determinarlo. Un ejemplo de ello está relacionado con el artículo 56, es posible obtener el valor a pagar en función del peso total de la mercadería, - que en caso de dudas se referirá al peso neto- si implícitamente obtenemos el precio de una tonelada de azúcar, sabremos a través de ello cuál será el valor total a pagar por la compra de las toneladas.

2.- Si no se incluyó una forma para poder determinarlo, el valor del precio será, salvo disposición en contrario, el generalmente cobrado al momento de la celebración del contrato, en circunstancias semejantes y en el tráfico mercantil de que trate.

La fecha en que se pagará el precio, así como todas las obligaciones contractuales, se realizará según lo convenido, sin necesidad de acción o formalidad alguna de parte del vendedor. La Convención, previendo la posibilidad de la omisión de la fecha de entrega del pago señala: que, a falta de esta omisión, la fecha será cuando las mercaderías estén a disposición del comprador o los documentos, representativos conforme al contrato y a la presente Convención.

²⁷ Fratullocci Aldo. Incoterms, Contratos y Comercio Exterior

La entrega de las mercaderías podrá estar condicionada con el pago del precio o los documentos referidos al contrato. Asimismo el comprador podrá condicionar el pago del precio hasta haber realizado la inspección de las mercaderías, en caso de no haberse estipulado lo contrario.

En cuanto al lugar donde se efectuará el pago, si no hay estipulación alguna al respecto, se hará en el lugar del establecimiento que haya tenido el vendedor al momento de celebrar el contrato, esta norma protege de cierta forma al comprador quien no correrá con los gastos ocasionados por el reenvío del pago al nuevo establecimiento del vendedor en caso de que éste se haya trasladado.

b) La recepción de las mercaderías

La sección 2 de la parte III de la Convención se titula “Recepción”. Contiene solamente un artículo: el 60, dividido en dos incisos que señalan en qué consiste la recepción de mercaderías. A pesar de que esta sección sólo contiene un artículo, la regulación de la recepción está íntimamente relacionado con otros más (artos. 27,52,67,77,87,88,).

Según la Convención, la recepción consiste en la conjunción de dos elementos: 1º) En realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar del comprador para que el vendedor pueda efectuar la entrega y 2º) en hacerse cargo de las mercaderías.

Al respecto, el artículo 52 hace referencia de los incumplimientos contractuales de parte del vendedor, estipulando que, en caso de falta de conformidad por alguno de los motivos señalados en la Convención, el comprador podrá aceptar o negarse a recibir las mercaderías. Un caso para ilustrar este artículo podría ser que el vendedor envíe una mercadería que no haya cumplido con las características de la oferta, o si bien se concertó que la entrega se realizaría dentro del plazo de un mes, el comprador no podrá saber qué día exactamente podrá cumplir con su obligación de recibir las mercaderías, a menos que se lo dé a conocer el vendedor.

c) Hacerse cargo de las mercaderías

En el dado caso que el comprador haga uso de su derecho a no aceptar las mercaderías por una de las faltas de conformidad establecidas, no significará por ello que quede eximido de ciertas obligaciones, como por ejemplo: Guardar y conservar las mercaderías (arto. 86-2) adoptando para ello medidas razonables que pudieran ser: el almacenarlas (arto. 87) o bien venderlas (arto. 88) cuando están expuestas a deteriorarse y perder el valor.

5. Riesgos Inherentes al Contrato de Compraventa Internacional

“Transmisión de riesgo”, Capitulo IV de la Convención que establece entre otros puntos:

- 5.1.- Qué comprende el riesgo
- 5.2.-Excepciones a no pagar el precio de la mercancía ya recibida por el comprador
- 5.3.- La transmisión del riesgo en mercaderías en tránsito
- 5.4.- Requisitos a cumplir el vendedor para transferir el riesgo al comprador.
- 5.5.- Excepciones del comprador a no responder por daños ocurridos

El riesgo es la probabilidad que corren las mercaderías de sufrir un daño parcial o total en el transcurso del traslado hacia su destino. El riesgo abarca el deterioro o la pérdida de la mercadería y responderá por ello quien se convenga correrá con ese riesgo (vendedor o comprador).

Generalmente las partes hacen uso de términos comerciales para la delimitación de este riesgo, pero a falta de esta especificación contractual se hará uso de lo establecido en la Convención en sus artículos del 66 al 70 inclusive.

La Convención establece circunstancias en las que aunque una de las partes esté corriendo con ese riesgo no será responsable de ello. Por ejemplo el artículo 66 expone que si una mercadería ya entregada al comprador se deteriora - en ese punto el comprador es ya responsable por los daños que pueda sufrir la mercadería (arto 69)- será eximido de su obligación de reparar el daño solamente si esa pérdida o deterioro se produjo a consecuencia de una acción u omisión del vendedor.

Otra excepción que protege al comprador de no responsabilizarse por daños ocurridos a las mercaderías es cuando éstas no hayan estado identificadas, ni haya recibido -el comprador- los documentos de expedición de las mercaderías o no se lo haya hecho saber el vendedor de manera oral o de otra forma, considerando así que la mercadería no ha estado aún a disposición del comprador, por lo tanto el riesgo no se ha transferido.

La Transmisión del Riesgo en Mercaderías en tránsito:

Un contrato de compraventa sobre mercaderías que ya estaban en tránsito desde antes de la celebración del contrato contemplará la transmisión del riesgo según el lugar donde deban ser entregadas por el vendedor. Es decir, una venta realizada sobre mercaderías que ya estaban siendo transportadas.

5.6. Cuando la venta implique el transporte y no señale el lugar de entrega: Se transmitirá el riesgo al comprador en el momento en que son entregadas al primer porteador para que éste lo haga llegar a su destino.

5.7. Cuando se determina que se entregará a un porteador de determinado lugar: El vendedor correrá con ese riesgo hasta el momento en que pone las mercaderías en manos de ese porteador en el lugar establecido. No afectará de manera alguna que desde ese punto hasta la llegada a su destino los documentos relacionados al contrato se hayan retenido por autorización previa.

5.8. El riesgo de mercaderías en tránsito será transmitido al comprador en el momento de la celebración del contrato. Se libraré del riesgo si las mercaderías han sufrido daño alguno antes de la celebración del contrato o si el vendedor hubiera tenido conocimiento del mal estado.

Fuera de las circunstancias anteriores, la Convención define en su artículo 69-1 que la transmisión del riesgo al comprador se dará cuando se pongan las mercaderías a su disposición, siempre y cuando hayan estado identificadas. Si el comprador debió haberse hecho cargo de las mercaderías desde el día 7, y no lo hizo, no correrá la transmisión del riesgo hasta el momento en que él decida llegar a recepcionar las mercaderías o se haya negado a recibirlas.

La transmisión del riesgo en caso de incumplimiento esencial contractual de parte del vendedor no afectarán los derechos y acciones que el comprador pueda ejercer en caso de incumplimiento.

B. Resolución de Conflictos en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías

1. Aspectos Generales

Los conflictos suscitados en relación a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, no son más que la consecuencia del incumplimiento obligacional de las partes, las que, en caso de resultar afectadas por ese incumplimiento, están protegidas a través de acciones y derechos que pueden ejercitar para exigir responsabilidad contractual u obtener una reparación de la parte contraria.

La Convención les proporciona a las partes afectadas, diferentes recursos que podrán ejercer dependiendo de la clase de incumplimiento que se produzca. Para determinar el incumplimiento se han de observar criterios objetivos²⁸, los que establecerán si se trata de un incumplimiento esencial, sustancial o uno simple, después de haber considerado previamente el daño ocasionado a la otra parte.

Recursos en General

La forma de clasificar los recursos en la Convención -ya que esta no establece la diferencia entre los recursos- es observando al modo en que surten efecto, algunos de ellos surtirán efecto cuando son emanados de la decisión del juez y otras por la acción de la comunicación entre las partes.

Los recursos, están clasificados en derechos y acciones. Los derechos componen lo que son los recursos extrajudiciales son aquellos declarados por las partes, como ejemplo podríamos mencionar la resolución del contrato, reducción del precio, rechazo de las mercancías,

²⁸ Addame. 5

fijación de un plazo extra para cumplir con una obligación, siendo posible que el Juez, posteriormente considere correcta o no la declaración de la parte al hacer uso de ese derecho; y los Recursos Judiciales, las acciones que son: aquellas declaraciones interpuestas ante un Juez, como la indemnización de daños y perjuicios o la exigencia a cumplir con el contrato, acciones que causarán efecto sólo por la decisión del Juez.

Algunos recursos a disposición del comprador están contenidos de una manera general en el artículo 45 de la Convención, haciendo una diferencia con el recurso de indemnización por daños y perjuicios, que puede ejercitarse como un recurso para indemnizar cualquier tipo de incumplimiento²⁹, pudiendo ser acumulado con otros recursos. De forma diseminada encontramos los recursos que están destinados expresamente para el comprador en caso de determinados incumplimientos en que haya incurrido el vendedor.

Los recursos del vendedor están ubicados en el capítulo sobre los recursos del vendedor, en la tercera sección del capítulo III. El capítulo 61, le brida al vendedor las acciones y derechos a los que puede recurrir remitiéndolo a observar los artículos 62, 65, y del 74 al 77.

De la enumeración de los recursos específicos que tiene el vendedor para hacer cumplir las obligaciones tenemos: Como recursos extrajudiciales: Exigir la indemnización de daños y perjuicios, demandar el cumplimiento del contrato, fijar plazo suplementario para que el comprador cumpla con sus obligaciones, resolver el contrato, y hacer la especificación unilateral de las mercaderías.

Por otro lado, los recursos judiciales que podrá interponer el vendedor son: Exigir la indemnización por daños y perjuicios y exigir el cumplimiento del contrato, previamente habiéndolo intentado extrajudicialmente.

2. Resolución de Conflictos en la Vía Litigiosa

Las partes afectadas en caso de incumplimiento de la parte contraria, conforme a la Convención tienen todo el derecho a exigir se cumpla con las obligaciones pactadas debe

²⁹ Forma establecida en el Common Law o en el Derecho Romano Clásico

primeramente asegurarse que el Juez a quien interpuso la demanda, tenga facultades de dictar sentencias, en ese caso en especial.

El plazo en que las partes pueden hacer uso de estas acciones está definido en la Convención sobre prescripción de acciones³⁰, la que señala un plazo general de cuatro años, que no es rígido para todos los casos, algunos pueden gozar de extensión de más tiempo dejando así como límite, 10 años para poder interponer recursos.

Como ya indicamos anteriormente, hay conflictos que sólo se pueden resolver a través de la sentencia de un Juez ya que la simple declaración de las partes no produce efectos. Uno de ellos es la Indemnización de daños y perjuicios.

Dos grandes corrientes que concurren en la formación de la Convención como es el Common Law y el Derecho Civil Codificado a pesar de que concuerdan en que las obligaciones contractuales deben cumplirse desacuerdan en los procedimientos a seguir para forzar al cumplimiento. Ambas tradiciones se han acogido en la Convención, pero sólo podrá recurrir a una de ellas: La del cumplimiento específico (mas daños y perjuicios) u optar por la acción indemnizatoria.

El obtener una sentencia para solucionar una controversia recurriendo a los Tribunales puede requerir de mucho tiempo. Esta situación a diferencia de los laudos arbitrales una sentencia no será aplicable de forma directa si no existe entre los países partes un Tratado Bilateral en cuanto a la ejecución de sentencias extranjeras.

3. Resolución de Conflictos por Medios Alternativos

Silva³¹, afirma que no se podría determinar el número de circunstancias que han llevado a un resurgimiento y reestructuración de medios alternativos, especialmente el del arbitraje internacional, pero entre las siguientes circunstancias menciona: La decadente impartición de justicia estatal, un sistema legislado fuera de época, imposibilidad del Estado para

³⁰ Forma establecida en el Cammon Law o en Derecho Romano Clásico

³¹ Silva Jorge Alberto autor del libro Arbitraje Comercial Internacional en México.

resolver específicos litigios internacionales y finalmente el deseo de mejorar la armonía entre las partes.

Entre los medios alternativos de solución de controversias que presentaremos a continuación: La mediación, la conciliación y el arbitraje.

3.1 La Mediación

La mediación es una práctica realmente novedosa aunque desde hace mucho tiempo atrás ha sido objeto de estudio para muchos autores de Derecho Internacional. Las partes en conflicto son guiadas a la obtención de soluciones a través de la intervención de un tercero extraño.

Silva, establece las semejanzas de la mediación con la conciliación exponiendo que ambas técnicas para solucionar conflictos requieren de la intervención de un tercero extraño y que ambas son solucionadas no por estas terceras personas sino por las partes mismas.

La diferencia radica en que el conciliador además de ayudar a las partes a solucionar el problema brindan una fórmula conciliatoria para la solución del conflicto. El mediador actúa como un guía en un voluntario proceso de colaboración dirigiendo la discusión de manera neutral.

Las partes siempre gozarán de la elección para decidir si acatar o no las recomendaciones del mediador. Los autores de “Las Persuaciones Pacíficas” opinan que el resultado final de una mediación exitosa es que no hay ganadores ni perdedores sino, satisfacciones esperadas.

3.2. La Conciliación

En la conciliación se requiere de la mediación la que consiste en la participación de un tercero limitada a establecer la comunicación entre las partes, pero además la proposición de fórmulas por parte del tercero extraño para solucionar los conflictos entre las partes.

A diferencia del arbitraje, la conciliación se basa en que el conciliador se limita a proponer la solución, mientras que en el arbitraje concluye dando la solución misma.

Los Órganos Conciliadores están dentro de la Cámara de Comercio Internacional, denominado Comité de Conciliación que observará para la solución de controversias el Reglamento de la Corte de Arbitraje Internacional, como las de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

Si el proceso conciliatorio da resultado, las partes acuerdan en una solución. Se levantará a continuación el acta que contendrá la fórmula conciliatoria; si falla o sea si no se conviene en una solución entre las partes queda abierta la posibilidad de recurrir al enjuiciamiento arbitral.

3.3. El Arbitraje

El arbitraje se ha convertido en el mecanismo preferido para resolver las disputas comerciales de orden internacional. Al optar por él, las partes coinciden en eludir el sistema judicial y dejar que la controversia se decida por un foro neutral, que no esté atado a ninguna estructura judicial o política.

El arbitraje no necesita ser parte del proceso judicial público de ningún país y por lo tanto, puede conducirse sobre bases confidenciales. La confidencialidad del procedimiento ayuda a asegurar la privacidad de la información de los negocios, los secretos comerciales y el hecho mismo de que se sostiene una disputa.

Se puede decir que la mayor ventaja del arbitraje es que sus laudos pueden ser homologados y por lo tanto susceptibles de ejecutarse. Un laudo es homologado o reconocido cuando se acepta como definitivo, y esto a su vez lo hace susceptible de ejecución puesto que entonces se puede hacer valer ante cualquier instancia. Para lograr la ejecución del laudo se debe contar con la asistencia del aparato coercitivo del Estado, esto es, el país que tiene jurisdicción sobre el demandado o sobre sus bienes debe aceptar el laudo como cosa juzgada y estar dispuesto a ejecutarlo como ejecutaría cualquier sentencia proveniente de una instancia nacional.

El arbitraje elimina el riesgo y la incertidumbre de que si una sentencia pronunciada en un país podrá ser exigida en otro. Actualmente, no existe ninguna convención mundial para reconocer la validez de las sentencias pronunciadas por sentencias extranjeras y ejecutarlas en un país determinado. Sin embargo, en el área de arbitraje, la Convención de 1958 para el Reconocimiento y Ejecución de los Laudos Arbitrales y Extranjeros³² (Convención de Nueva York) y la Convención Interamericana de Arbitraje Comercial Internacional³³ (Convención de Panamá), conjuntamente aseguran el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales de otros, sujetos a reserva y a una muy limitada revisión judicial.

Algunos países que se han hecho miembros de estas convenciones internacionales tienen reservado para ellos el derecho de no ejecutar ciertos laudos arbitrales, de hecho, una reservación común es el derecho de no reconocer ni ejecutar un laudo arbitral de un país que no sea miembro. Significativamente, algunos países en desarrollo no forman parte de ninguna de estas convenciones y por consiguiente algunos países miembros no ejecutan sus laudos.

El arbitraje es un acto por el cual, en cumplimiento de una cláusula promisorias - lo más usual- o de una disposición de la ley, las partes someten a decisión arbitral las cuestiones concretas que en él se determinan, se nombran los árbitros y se fijan las condiciones para el laudo. Laudo es la decisión del tribunal arbitral y tiene las características de ser inapelable, definitivo, obligatorio para las partes, y produce efecto de cosa juzgada.

Es recomendable que en la redacción de la cláusula compromisorias se establezca para la solución de los conflictos la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por su prestigio, rapidez y sigilo en su proceder además que sus laudos arbitrales son muy respetados a nivel mundial y por lo general, se cumplen espontáneamente.

Las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de someterse a un Arbitraje de la CCI en caso de disputa con su otra parte contratante, deberían acordar específica y claramente en su contrato el Arbitraje de la CCI o, en el caso de que no exista un documento contractual individual para la operación, en el intercambio de misivas que constituyan el acuerdo entre partes. A estos efectos, la CCI recomienda la cláusula normalizada de acuerdo de Arbitraje lo siguiente:

³² Publicado en el Diario Oficial de 22 de junio de 1971.

³³ Publicado en el Diario Oficial de 27 de abril de 1978.

“Todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional³⁴, por uno o más árbitros nombrados conforme este Reglamento”.

Las clases de arbitraje son dos: Ad-hoc y administrativo. El arbitraje Administrativo es un organismo que se encarga de la determinación de los aspectos mencionados, las partes pueden, sin embargo establecer disposiciones especiales. En cuanto al Ad-hoc, todas las indicaciones, incluso las procesales pueden derivar enteramente de las partes.

El arbitraje comercial internacional trae grandes beneficios en la solución de los conflictos porque se anula primeramente la incertidumbre sobre los procedimientos normativos de un país extranjero, falta de conocimiento de la corte en que va a ser ventilado el caso, la falta de eficacia y rapidez en la obtención de sentencias, convirtiendo al arbitraje en el medio alternativo más utilizado por las partes para resolver sus diferencias.

³⁴ Este Reglamento entró en vigor después del 1o. de enero de 1988

CONCLUSIONES

Del análisis realizado a la Convención de Viena de 1980; sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, las Convenciones Complementarias, los INCOTERMS y los Aspectos Generales del Comercio, llegamos a las siguientes conclusiones:

1. La Convención de Viena de 1980, como régimen uniforme, aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, constituye un formidable instrumento del Derecho Mercantil Internacional, que no ha sido explotado de la forma más eficiente por las siguientes razones:
 - 1.1 Porque aún los Países que forman parte de la Convención de Viena, 1980; no adoptan el Sistema de Normas de la Convención como régimen habitual de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.
 - 1.2 Debido a que existe poca divulgación sobre las bondades de la Convención, ya sea debido a la apatía de algunas Empresas por retomar este sistema de Normas, porque están acostumbradas a las leyes que usan actualmente ; o por la falta de interés político de algunos gobiernos, para la adopción de la Convención.
2. La creación de la Convención como Derecho común para los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, facilita el intercambio de bienes, servicios y capitales, entre sistemas jurídicos, sociales, y económicos con diferentes grados de desarrollo, por lo que se deduce como uno de los productos de la Convención el mejoramiento de la calidad de vida de la población derivado del desarrollo del Comercio Internacional.
3. La Convención, como instrumento jurídico consagra el principio de autonomía de las partes, una de las causas por la que tiene amplia aceptación en el derecho latinoamericano, y en el derecho comparado; ha conseguido entre sus propósitos más sobresalientes allanar los problemas

y obstáculos que se oponen a un Comercio Internacional fluido, que permita el desarrollo comercial de los países.

4. La Convención ha contribuido a brindar garantía jurídicas a los Comerciante que ahora no tienen necesidad de recurrir a sistemas jurídicos foráneos e incomprensibles, ajenos a sus intereses para que se les tutelen sus Derechos Jurídicos vinculados a su actividad de Comercio Internacional.

5. Nicaragua, no se ha adherido a la Convención de Viena de 1980, sin embargo si lo está en la Convención de Leyes Aplicables a los Contratos de Venta, de la Haya, 1985. La adhesión a la Convención de Viena 1980, traería beneficios económicos al país, inserto en un sistema de relaciones internacionales, fundamentados en nuevos principios orientados a la globalización de las economías.

Con respecto al uso de los INCOTERMS en Nicaragua, normalmente en las exportaciones se exporta con valor FOB, el valor CIF para las importaciones. Todos los pagos de seguro y fletes implica un gasto de Divisas para nuestro país. En algunos casos se usa C&F, este tipo de embarque no paga seguros.

Las transacciones comerciales internacionales en Nicaragua, se realizan en base al Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), y el Reglamento del Código Arancelario Uniforme de Centro América (RECAUCA), que son los instrumentos utilizados para normar el pago de los aranceles de las exportaciones e importaciones en el país.

6. Consideramos que, en la medida que se establezca la economía nacional, y se incremente el volumen de las transacciones de Compraventa Internacional de Mercaderías, se hará cada vez más necesaria la adhesión de Nicaragua a la Convención, para brindarle a los actores Nicaragüenses que participan en el Comercio Internacional, la seguridad de contar con un sistema de normas Jurídicas uniformes, como la Convención de las Naciones Unidas para la compraventa Internacional de Mercaderías.

La participación de Nicaragua en el ámbito internacional y regional ha estado más orientada a los convenios de integración económica regionales, y Tratados Bilaterales de Libre Comercio (México y República Dominicana).

7. La Convención de Viena 1980, reduce en forma considerable la incertidumbre sobre la ley aplicable en los Contratos cuando las partes no han convenido la ley aplicable en casos de controversias y obstáculos del proceso negociador, la Convención remite a las normas de Derecho Internacional Privado, sólo cuando una cuestión controvertida queda fuera del alcance de la ley uniforme o cuando un tribunal no descubre principios generales suficientes para resolver una cuestión relativa a las materias que se rigen por la convención o que no estén expresamente resueltas por ella.

8. La Convención reemplaza algunas normas nacionales obsoletas por un régimen moderno, idóneo para las operaciones de Comercio Internacional, favoreciendo la equidad al proporcionar un terreno nivelado del que se eliminaron las peculiaridades más desconcertantes arraigadas en los ordenamientos jurídicos nacionales. Esto es de especial valor para los Comerciantes económicamente más débiles que pueden acceder sólo en forma limitada al asesoramiento jurídico.

9. Además de la intención de las partes y la buena fé, la Convención consagra el valor de la " Lex Mercatoria ", para este tipo de transacciones. En efecto, las partes están obligadas por los usos que hayan convenido y las prácticas que hayan establecido. Así mismo se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación cualquier uso del que tuvieron o debieran haber tenido conocimiento.

BIBLIOGRAFIA

Adame Goddard Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional.
México, 1997

Díez Vergara Marta. Manual Práctico de Comercio Internacional.
2ª. edición actualizada Ediciones Deusto, S.A., España, 1997

INCOTERMS 1990. CCI, 1992

Bescos Torres Modesto. Contratos Internacionales Manual Práctico.
Editorial Avda. Valdeb, Madrid, 1993.

Boggiano Antonio. Contratos Internacionales. 1995

Fratolocchi Aldo. INCOTERMS. Contratos y Comercio Exterior.
Buenos Aires, República de Argentina, 1994.

International Trade Instruments Treaties. Conventions, Model Laws, Rules, Internet,
1998

Escobar Fornos Iván, "Contratos", Tomo I. Nicaragua.

Contreras Vaca Francisco José. Derecho Internacional Privado México D.F. 1994

Rainieri Nick W. Nuevos Horizontes, Mecanismos Tradicionales y Alternos para la
Resolución de Conflictos Internacionales, Monterrey, México, 1997

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional Naciones
Unidas. Nueva York, 1998

Convenios Centroamericanos de Integración Económica. Volumen I, Guatemala.
Tomado de SIECA, 1963

Hacia un Derecho Mercantil Uniforme para el siglo XXI, Actas de Congreso de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Nueva York, E.U. 1992

Silva Jorge Alberto. Arbitraje Comercial Internacional en México, México, 1994

Código de Comercio de Nicaragua (1938)

Mazeaud. Lecciones de Derecho Civil, Parte segunda, Volumen I. Buenos Aires, 1960

Sepulveda César. Derecho Internacional.
Decimoctava edición, México, 1997.

Ortiz Ahlf Loretta. Derecho Internacional Público, segunda edición.
México, 1993

Alessandri y Somarriba. Curso de Derecho Civil, Santiago de Chile, 1961

Ramberg Jan. International Commercial Transactions. Edición 1 :1
ICC. Kluwer Law International, Norstedts Juridik AB, 1997.

ANEXOS

Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional Mercaderías (1980)

Los Estados Partes en la presente Convención, Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto periodo extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados, Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional, Han convenido en lo siguiente:

PARTE I.

ÁMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES

Capítulo 1. Ámbito de aplicación

Artículo 1

1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

- a) cuando esos Estados sean Estados contratantes; o
- b) cuando las normas de Derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2. No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3. A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) en subastas;

c) judiciales;

d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

Artículo 3

1. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Artículo 5

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

Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Capítulo II Disposiciones generales

Artículo 7

1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho internacional privado.

Artículo 8

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 fuere aplicable, las declaraciones y otros actos 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 habría 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.

Artículo 9

1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2. Salvo pacto en contrario, se considerará 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 de que se trate.

Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

1. Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

2. Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 11

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.

Artículo 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la parte II de la presente Convención que permita que 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 artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.

PARTE II.

FORMACIÓN DEL CONTRATO

Artículo 14

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.

Artículo 15

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.

Artículo 16

1. La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste 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; o
- b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Artículo 18

1. Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

2. La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3. No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

Artículo 19

1. La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2. No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el ofe-

rente, 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 considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

Artículo 20

1. El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, telex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

2. Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente.

Artículo 21

1. La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

2. Si la carta o cualquier otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta caducada o le envía una comunicación en tal sentido.

Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 24

A los efectos de esa parte de la presente convención, la oferta, la declaración de aceptación a cualquier manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

PARTE III.

COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS

Capítulo 1. Disposiciones generales

Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

Artículo 26

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

Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

Artículo 29

1. El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.
2. Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

Capítulo II. Obligaciones del vendedor

Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Sección 1. Entrega de las mercaderías y de los documentos

Artículo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

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;

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.

Artículo 32

1. Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2. El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3. El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información de que disponga que sea necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

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

Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros

Artículo 35

1. El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

2. Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:

a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

3. El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a o) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 36

1. El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2. El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado periodo, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario, para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falté de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 38

1. El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.

3. Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

Artículo 39

1. El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de la mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2. En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual.

Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquier derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

Artículo 42

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

a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieran previsto 0* en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o

b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

2. La obligación del vendedor en virtud del párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o

b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

Artículo 43

1. El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.

2. El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 39 y en el párrafo 1 del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor

Artículo 45

1. Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:

a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2. El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3. Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 46

1. El comprador podrá exigir del vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

2. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 390 dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

3. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 390 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 47

1. El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

2. El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por

incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 48

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

2. Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá antes del vencimiento de ese plazo ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3. Cuando el vendedor Comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4. La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2 o al párrafo 3 de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 49

1. El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2. No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

- a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;
- b) en caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:
 - i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento
 - ii) después del vencimiento de plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o
 - iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2 del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

Artículo 50

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

Artículo 51

1. Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

2. El comprador podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

Artículo 52

1. Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.

2. Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar el recibo de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

Capítulo III. Obligaciones del comprador

Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Sección 1. Pago del precio

Artículo 54

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

Artículo 55

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

Artículo 56

Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

Artículo 57

1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

- a) en el establecimiento del vendedor; o
- b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

2. El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

Artículo 58

1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o 105 documentos.

2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o 105 correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.

3. El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incomparables con esa posibilidad.

Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

Sección II Recepción

Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) en hacerse cargo de las mercaderías.

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador

Artículo 61

1. Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato O a la presente Convención, el vendedor podrá:

- a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 y 65;
- b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2. El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3. Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

Artículo 62

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, que reciba la mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 63

1. El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.

2. El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por

incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 64

1. El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2. No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) en caso de incumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o

b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:

i) después que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

ii) después del vencimiento de plazo suplementario fijado por el deudor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 65

1. Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

2. El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

Capitulo IV. Transmisión de riesgo

Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidas después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Artículo 67

1. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2. Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

Artículo 68

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

Artículo 69

1. En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68 el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.

2. No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

3. Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

Capítulo V. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador

Sección 1. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

Artículo 71

1. Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
- b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

2. El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

3. La parte que difiere el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

Artículo 72

1. Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

2. Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

3. Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

Artículo 73

1. En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2. Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3. El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

Sección II. Indemnización por daños y perjuicios

Artículo 74

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

Artículo 75

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

Artículo 76

1. Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.

2. A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

Artículo 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluso el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

Sección III. Intereses.

Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

Sección IV. Exoneración

Artículo 79

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

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 sólo quedará exonerada de responsabilidad:

- a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y
- b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le 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 que 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.

Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.

Sección V. Efectos de la resolución

Artículo 81

1. La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

Artículo 82

1. El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.

2. El párrafo precedente no se aplicará;

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

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

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

Artículo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, con forme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

Artículo 84

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

2. El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:

a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o

b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya

declarado resuelto el contrato o haya exigido del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

Sección VI. Conservación de las mercaderías

Artículo 85

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 el comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

Artículo 86

1- El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

2. Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

Artículo 87

La parte que esté 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.

Artículo 88

1. La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

2. Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.

3. La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.

PARTE IV.

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 91

1. La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.

2. La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios

3. La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que de abierta a la firma.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 92

1. Todo Estado contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.

2. Todo Estado contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado contratante a los conflictos del párrafo 1 del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

Artículo 93

1. Todo Estado contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención, podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2. Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3. Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4. Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1 de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo 94

1. Dos o más Estados contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de Compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2. Todo Estado contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

3. Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1 desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto al nuevo Estado contratante, siempre que el nuevo Estado contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1 de la presente Convención.

Artículo 96

El Estado contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la parte II de la presente Convención que permita que 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 hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

Artículo 97

1. Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

2. Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3. Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal

después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.

4. Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

5. El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproca hecha por otro Estado conforme a ese artículo

Artículo 98

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

Artículo 99

1. La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6 de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.

2. Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención, salvo la parte excluida, entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6 de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

3. Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 10 de julio de 1964 (Convención de la Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en la Haya el 10 de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964), la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

4. Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará, en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

5. Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención, denunciará en el momento de la ratificación la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

6. A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación de 1964) o en la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones haya surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

Artículo 100

1. La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados contratantes a

que se refiere el apartado a) del párrafo 1 el artículo 1, o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado 1>) del párrafo 1 del artículo 1, o después de esa fecha.

2. La presente Convención se aplicará sólo a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1, o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado 1) del párrafo 1 del artículo 1, o después de ésta.

Artículo 101

1. Todo Estado contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.

2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

Hecha en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos. En testimonio de lo cual, los plenipotenciarios infrascriptos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, enmendada por el protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías

Los Estados partes en la presente Convención, Considerando que el comercio internacional constituye un factor importante para fomentar las relaciones amistosas entre los Estados, Creyendo que la aprobación de normas uniformes que regulen el plazo de prescripción en la compraventa internacional de mercaderías facilitaría el desarrollo del comercio mundial, han convenido en lo siguiente:

PARTE 1. DISPOSICIONES SUSTANTIVAS

Ámbito de aplicación

Artículo 1

1. La presente Convención determinará los casos en que los derechos y acciones que un comprador y un vendedor tengan entre sí derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, o relativos a su incumplimiento, resolución o nulidad, no puedan ya ejercitarse a causa de la expiración de un plazo. Ese plazo se denominará en lo sucesivo "plazo de prescripción".

2. La presente Convención no afectará a los plazos dentro de los cuales una de las partes, como condición para adquirir o ejercitar su derecho, deba notificar a la otra o realizar cualquier acto que no sea el de iniciar un procedimiento.

3. En la presente Convención:

a) por "comprador", "vendedor" y "parte" se entenderá las personas que compren o vendan, o se obliguen a comprar o vender mercaderías, y sus sucesores o causahabientes en los derechos y obligaciones originados por el contrato de compraventa;

b) por "acreedor" se entenderá la parte que trate de ejercitar un derecho independientemente de que éste se refiera o no a una cantidad de dinero;

c) por "deudor" se entenderá la parte contra la que el acreedor trate de ejercitar tal derecho;

d) por "incumplimiento del contrato" se entenderá toda violación de las obligaciones de una parte o cualquier cumplimiento que no fuere conforme al contrato;

e) por "procedimiento" se entenderá los procedimientos contenciosos judiciales, arbitrales y administrativos;

f) el término "persona" incluirá toda sociedad, asociación o entidad, privada o pública, que pueda demandar o ser demandada;

g) el término "escrito" abarcará los telegramas y télex;

h) por "año" se entenderá el año contado con arreglo al calendario gregoriano.

Artículo 2

A los efectos de la presente Convención:

a) se considerará que un contrato de compraventa de mercaderías es internacional cuando, al tiempo de su celebración, el comprador y el vendedor tengan sus establecimientos en Estados diferentes;

b) el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes no será tenido en cuenta cuando ello no resulte del contrato, ni de tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato, o al celebrarlo;

c) cuando una de la partes en el contrato de compraventa tenga establecimientos en más de un Estado, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución, habida cuenta de circunstancias conocidas o previstas por las partes en el momento de la celebración del contrato;

d) cuando una de las partes no tenga establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual;

e) no se tendrá en cuenta ni la nacionalidad de las partes, ni la calidad o el carácter civil o comercial de ellas o del contrato.

Artículo 3

1. La presente Convención sólo se aplicará:

a) cuando, en el momento de la celebración del contrato, los establecimientos de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías estén situados en Estados Contratantes; o

b) cuando, en virtud de las normas del derecho internacional privado, la ley de un Estado Contratante sea aplicable al contrato de compraventa.

2. La presente Convención no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación.

Texto enmendado de conformidad con el artículo I del Protocolo de 1980. Los Estados que hagan una declaración con arreglo al artículo 36 bis (artículo XII del Protocolo de 1980) quedarán obligados por el texto del

artículo 3 originalmente aprobado en la Convención sobre la prescripción de 1974. El texto del artículo 3 originalmente aprobado era el siguiente:

“Artículo 3

1. La presente Convención sólo se aplicará cuando, en el momento de la celebración del contrato, los establecimientos de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías estén situados en Estados contratantes.

2. Salvo disposición en contrario de la presente Convención, ésta se aplicará sin tomar en consideración la ley que sería aplicable en virtud de las reglas del derecho internacional privado.

3. La presente Convención no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación.”

Artículo 3

1. La presente Convención sólo se aplicará cuando, en el momento de la celebración del contrato, los establecimientos de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías estén situados en Estados contratantes.

2. Salvo disposiciones en contrario de la presente Convención, ésta se aplicará sin tomar en consideración la ley que sería aplicable en virtud de las reglas del derecho internacional privado.

3. La presente Convención no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación.

Artículo 4

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) en subastas;

c) en ejecución de sentencia u otras que se realicen por resolución legal;

d) de títulos de crédito, acciones emitidas por sociedades, títulos de inversión, títulos negociables y dinero;

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a las acciones fundadas en:

a) cualquier lesión corporal o la muerte de una persona;

b) daños nucleares causados por las mercaderías vendidas;

c) privilegios, gravámenes o cualquier otra garantía;

d) sentencias o laudos dictados en procedimientos;

e) títulos que sean ejecutivos según la ley del lugar en que se solicite la ejecución;

i) letras de cambio, cheques o pagares.

Artículo 6

1. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

2. Se asimilan a las compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que quien las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte esencial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

2 Texto de los párrafos a) y e) enmendado de conformidad con el artículo II del Protocolo de 1980. El texto de los párrafos a) y e) del artículo 4 originalmente aprobado en la Convención sobre la prescripción de 1974, antes de ser enmendados por el Protocolo de 1980, era el siguiente:

- a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico;
- b) de buques, embarcaciones y aeronaves.

Artículo 7

En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover su uniformidad.

Artículo 8

El plazo de prescripción será de cuatro años.

Artículo 9

1. Salvo las disposiciones de los artículos 10, 11 y 12, el plazo de prescripción comenzará en la fecha en que la acción pueda ser ejercitada.

2. El comienzo del plazo de prescripción no se diferirá por causa de:

a) que una parte deba notificar a la otra en los términos del párrafo 2 del artículo 1, o

b) que cualquier cláusula de un compromiso de arbitraje establezca que no surgirá derecho alguno en tanto no se haya dictado el laudo arbitral.

Artículo 10

1. La acción dimanada de un incumplimiento del contrato podrá ser ejercitada en la fecha en que se produzca tal incumplimiento.

2. La acción dimanada de un vicio u otra falta de conformidad de las mercaderías podrá ser ejercitada en la fecha en que éstas sean entregadas efectivamente al comprador o en la fecha en que el comprador rehuse el recibo de dichas mercaderías.

3. La acción basada en el dolo cometido antes o al momento de la celebración del contrato, o durante su cumplimiento, podrá ser ejercitada en la fecha en que el dolo fue o pudiera haber sido razonablemente descubierto.

Artículo 11

Si el vendedor ha dado, respecto de las mercaderías vendidas, una garantía expresa válida durante cierto periodo, especificado o no, el plazo de prescripción de una acción fundada en la garantía comenzará a correr a partir de la fecha en que el comprador notifique al vendedor el hecho en que funde su reclamación. Tal fecha no podrá ser nunca posterior a la expiración del periodo de garantía.

Artículo 12

1. Cuando, en los casos previstos por la ley aplicable al contrato, una parte tenga derecho a declararlo resuelto antes de la fecha en que corresponda su cumplimiento, y ejercite tal derecho, el plazo de prescripción correrá

a partir de la fecha en que tal decisión sea comunicada a la otra parte. Si la resolución del contrato no fuese declarada antes de la fecha establecida para su cumplimiento, el plazo de prescripción correrá a partir de esta última.

2. El plazo de prescripción de toda acción basada en el incumplimiento, por parte, de un contrato que establezca prestaciones o pagos escalonados correrá, para cada una de las obligaciones sucesivas, a partir de la fecha en que se produzca el respectivo incumplimiento. Cuando de acuerdo con la ley aplicable al contrato, una parte se encuentre facultada para declarar la resolución del contrato en razón de tal incumplimiento y ejercite su derecho, el plazo de prescripción de todas las obligaciones sucesivas correrá a partir de la fecha en la que la decisión sea comunicada a la otra parte.

Cesación y prórroga del plazo de prescripción

Artículo 13

El plazo de prescripción dejará de correr cuando el acreedor realce un acto que la ley del tribunal donde sea incoado el procedimiento considere como iniciación de un procedimiento judicial contra el deudor o como demanda entablada dentro de un proceso ya iniciado contra este último, con la intención del acreedor de solicitar la satisfacción o el reconocimiento de su derecho.

Artículo 14

1. Cuando las partes hayan convenido en someterse a arbitraje, el plazo de prescripción cesará de correr a partir de la fecha en que una de ellas inicie el procedimiento arbitral según la forma prevista por el compromiso de arbitraje o por la ley aplicable a dicho procedimiento.

2. En ausencia de toda disposición al electo, el procedimiento de arbitraje se considerará iniciado en la fecha en que el requerimiento de someter la controversia al arbitraje sea notificado en la residencia habitual o en el establecimiento de la otra parte, o, en su defecto, en su última residencia o último establecimiento conocidos.

Artículo 15

En todo procedimiento que no sea de los previstos en los artículos 13 y 14, comprendidos los iniciados con motivo de:

- a) la muerte o incapacidad del deudor,
- b) la quiebra del deudor, o toda situación de insolvencia relativa a la totalidad de sus bienes, o
- c) la disolución o liquidación de una sociedad, asociación o entidad, cuando ésta sea la deudora, el plazo de prescripción dejará de correr cuando el acreedor haga valer su derecho en tal procedimiento con el objeto de obtener su satisfacción o reconocimiento, con sujeción a la ley aplicable a dicho procedimiento.

Artículo 16

A los efectos de los artículos 13, 14 y 15, la reconvenición se considerará entablada en la misma fecha en que lo fue la demanda a la que se opone, siempre que tanto la demanda como la reconvenición se refleje al mismo contrato o a varios contratos celebrados en el curso de la misma transacción.

Artículo 17

1. Cuando se haya iniciado un procedimiento con arreglo a lo establecido en los artículos 13,14, 15 o 16 antes de la expiración del plazo de prescripción, se considerará que éste ha seguido corriendo si el procedimiento termina sin que haya recaído una decisión sobre el fondo del asunto.

2. Cuando, al término de dicho procedimiento, el plazo de prescripción ya hubiera expirado o faltara menos de un año para que expirase, el acreedor tendrá derecho a un plazo de un año contado a partir de la conclusión del procedimiento.

Artículo 18

1. El procedimiento iniciado contra el deudor hará que el plazo de prescripción previsto en esta Convención cese de correr con respecto al codeudor solidario siempre que el acreedor informe a este último por escrito, dentro de dicho plazo, de la iniciación de procedimiento.

2. Cuando el procedimiento sea iniciado por un subadquirente contra el comprador, el plazo de prescripción previsto en esta Convención cesará de correr en cuanto a las acciones que correspondan al comprador contra el vendedor, a condición de que aquel informe por escrito a éste, dentro de dicho plazo, de la iniciación del procedimiento.

3. Cuando haya concluido el procedimiento mencionado en los párrafos 1 y 2 del presente artículo, se considerará que el plazo de prescripción respecto de la acción del acreedor o del comprador contra el codeudor solidario o contra el vendedor no ha dejado de correr, en virtud de los párrafos 1 y 2 del presente artículo, pero el acreedor o el comprador tendrán derecho a un año suplementario contado a partir de la fecha de la terminación del procedimiento, si para esa fecha el plazo de prescripción hubiera expirado o faltase menos de un año para su expiración.

Artículo 19

Cuando el acreedor realice en el Estado en que el deudor tenga su establecimiento y antes de que concluya el plazo de prescripción cualquier acto, que no sea de los previstos en los artículos 13, 14, 15 y 16, que, según la ley de dicho Estado, tenga el efecto de reanudar el plazo de prescripción, un nuevo plazo de cuatro años comenzará a correr a partir de la fecha establecida por dicha ley.

Artículo 20

1. Si antes de la expiración del plazo de prescripción el deudor reconoce por escrito su obligación respecto del acreedor, un nuevo plazo de cuatro años comenzará a correr a partir de tal reconocimiento.

2. El pago de intereses o el cumplimiento parcial de una obligación por el deudor tendrá el mismo efecto que el reconocimiento a que se refiere el párrafo precedente, siempre que razonablemente pueda deducirse de dicho pago o cumplimiento que el deudor ha reconocido su obligación.

Artículo 21

Cuando, en virtud de circunstancias que no le sean imputables y que no pudiera evitar ni superar, el acreedor se encuentre en la imposibilidad de hacer cesar el curso de la prescripción, el plazo se prolongará un año contando desde el momento en que tales circunstancias dejaren de existir.

Modificación del plazo de prescripción por las partes

Artículo 22

1. El plazo de prescripción no podrá ser modificado ni afectado por ninguna declaración o acuerdo entre las partes, a excepción de los casos previstos en el párrafo 2 del presente artículo.

2. El deudor podrá, en cualquier momento durante el curso del plazo de prescripción, prorrogarlo mediante declaración por escrito hecha al acreedor. Dicha declaración podrá ser reiterada.

3. Las disposiciones del presente artículo no afectarán a la validez de las cláusulas del contrato de compraventa en que se estipule, para iniciar el procedimiento arbitral, un plazo de prescripción menor que el que se establece en la presente Convención, siempre que dichas cláusulas sean válidas con arreglo a la ley aplicable al contrato de compraventa.

Límite general del plazo de prescripción

Artículo 23

No obstante lo dispuesto en la presente Convención, el plazo de prescripción en todo caso expirará a más tardar transcurridos diez años contados a partir de la fecha en que comience a correr con arreglo a los artículos 9, 10, 11 y 12 de la presente Convención.

Efectos de expiración del plazo de prescripción

Artículo 24

La expiración del plazo de prescripción en cualquier procedimiento sólo será tenida en cuenta si es invocada por una de las partes en ese procedimiento.

Artículo 25

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 2 del presente artículo y en el artículo 24, no se reconocerá ni surtirá efecto en procedimiento alguno ninguna acción que se haya iniciado con posterioridad a la expiración del plazo de prescripción.

2. No obstante la expiración del plazo de prescripción, una de las partes podrá invocar su derecho y oponerlo a la otra parte como excepción o compensación, a condición de que, en este último caso:

a) los dos créditos tengan su origen en el mismo contrato o en varios contratos concertados en el curso de la misma transacción, o

b) los derechos hubieran podido ser compensados en cualquier momento antes de la expiración del plazo de prescripción.

Artículo 26

Cuando el deudor cumpla su obligación después de la expiración del plazo de prescripción, no tendrá derecho por ese motivo a pedir restitución, aunque en la fecha en que hubiera cumplido su obligación ignorase que el plazo había expirado.

Artículo 27

La expiración del plazo de prescripción en relación con la deuda principal operará el mismo efecto respecto de la obligación de pagar los intereses que a ella correspondan.

Cómputo del plazo de prescripción

Artículo 28

1. El plazo de prescripción será computado de tal manera que concluya en la medianoche del día que corresponda a la fecha en que comenzó su curso. En caso de que no haya tal fecha, expirará en la medianoche del último día del último mes del plazo de prescripción.

2. El plazo de prescripción se computará con referencia a la fecha del lugar donde se inicie el procedimiento.

Artículo 29

Si el último día del plazo de prescripción fuera feriado o inhábil para actuaciones judiciales e impidiera la iniciación del procedimiento judicial en la jurisdicción en que el acreedor inicie dicho procedimiento o proteja su derecho tal como lo prevén los artículos 13, 14 o 15, el plazo de prescripción se prolongará al primer día hábil siguiente.

Efectos internacionales

Artículo 30

Los actos y circunstancias comprendidos en los artículos 13 a 19 que ocurran en un Estado Contratante surtirán efectos, para los fines de la presente Convención, en otro Estado Contratante, a condición de que el acreedor haya adoptado todas las medidas razonables para que el deudor se encuentre informado de tales actos o circunstancias lo antes posible.

PARTE II. APLICACIÓN

Artículo 31

1. Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su Constitución sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención, podrá declarar, en el momento de la firma, la ratificación o la adhesión, que la presente Convención se aplicará

a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas, y podrá rectificar su declaración en cualquier momento mediante otra declaración.

2. Esas declaraciones serán notificadas al Secretario General de las Naciones Unidas, y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3. Si el Estado Contratante mencionado en el párrafo 1 del presente artículo no hace ninguna declaración en el momento de la firma, la ratificación o la adhesión, la Convención surtirá efectos en todas las unidades territoriales de ese Estado.

4. Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes en el contrato está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.³

Artículo 32

Cuando en la presente Convención se haga referencia a la ley de un Estado en el que rijan diferentes sistemas jurídicos, se entenderá que se trata de la ley del sistema jurídico particular que corresponda.

Nuevo párrafo 4, agregado de conformidad con el artículo III del Protocolo de 1980.

Artículo 33

Cada Estado Contratante aplicará las disposiciones de la presente Convención a los contratos que se celebren en la fecha de entrada en vigor de esta Convención y posteriormente.

PARTE III. DECLARACIONES Y RESERVAS

Artículo 34

1. Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2. Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

4 Texto enmendado de conformidad con el artículo IV del Protocolo de 1980. El texto del artículo 34 originalmente aprobado en la Convención sobre la prescripción de 1974, antes de ser enmendado por el Protocolo de 1980, era el siguiente:

"Artículo 34

Dos o más Estados Contratantes podrán declarar en cualquier momento que todo contrato de compraventa entre un vendedor con establecimiento en uno de ellos y un comprador con establecimiento en otro de ellos no se regirá por la presente Convención, porque, respecto de las materias que la misma regula, aplican disposiciones jurídicas idénticas o semejantes."

3. Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo 2 de ese artículo llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo I desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

Artículo 35

Los Estados Contratantes podrán declarar, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación o de adhesión, que no aplicarán las disposiciones de la presente Convención a las acciones de nulidad.

Artículo 36

Todo Estado podrá declarar, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación o de adhesión, que no se considerará obligado a aplicar las disposiciones del artículo 24 de la presente Convención.

Artículo 36 bis (artículo XII del Protocolo)

Todo Estado podrá declarar, en el momento del depósito de su instrumento de adhesión o de su notificación conforme al artículo 43 bis, que no quedará obligado por las enmiendas al artículo 3 hechas en el artículo 1 del Protocolo de 1980. Toda declaración hecha conforme a este artículo se hará constar por escrito y se notificará formalmente al depositario.

⁵ En ese caso, el Estado quedará obligado en virtud del artículo 3 de la Convención no enmendada. Véase el texto en la nota al artículo 3.

Artículo 37

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 38

1. Todo Estado Contratante que sea parte en esa convención ya existente relativa a la compraventa internacional de mercaderías podrá declarar, en el momento de efectuar el depósito de su instrumento de ratificación o adhesión, que aplicará la presente Convención exclusivamente a los contratos de compraventa internacional de mercaderías definidos en esa convención ya existente.

2. Esa declaración dejará de surtir efecto el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de doce meses a partir de la entrada en vigor de una nueva convención sobre la compraventa internacional de mercaderías concertada bajo los auspicios de las Naciones Unidas.

Artículo 39

No se permitirá ninguna reserva, salvo las que se hagan de conformidad con los artículos 34, 35,36,36 bis. Y 38.

6 Texto enmendado de conformidad con el artículo V del Protocolo de 1980. El texto del artículo 37 originalmente aprobado en la convención sobre la prescripción de 1974, antes de ser enmendado por el Protocolo de 1980, era el siguiente:

•Artículo 37

La presente Convención no prevalecerá sobre las convenciones ya celebradas o que se celebren que contengan disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en esa Convención."

Artículo 40

1. Las declaraciones hechas con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención deberán dirigirse a Secretario General de las Naciones Unidas y empezarán a surtir efecto en el mismo momento en que entre en vigor la Convención respecto al Estado interesado, salvo que se trate de declaraciones hechas ulteriormente. Estas últimas empezarán a surtir efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del periodo de seis meses subsiguientes a la fecha en que el secretario general haya recibido las declaraciones. * Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 34 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido la última declaración. *⁷.

2. Todo estado que haya hecho una declaración con arreglo a lo dispuesto en la presente convención podrá retirarla en cualquier momento mediante el envío de una notificación al Secretario General de las Naciones Unidas. Este retiro empezará a surtir efecto en el primer día del mes siguiente a la expiración del periodo de seis meses siguientes a la fecha en que el Secretario General haya recibido la notificación. En caso de que la declaración se haya hecho de conformidad con el artículo 34 de la presente Convención, el retiro hará inoperante, a partir de la fecha en que empiece a surtir efecto, cualquier declaración recíproca que haga cualquier estado con arreglo a lo dispuesto en dicho artículo.

PARTE IV, CLAUSULAS FINALES

Artículo 41

La presente Convención⁸ estará abierta a firma de todos los Estados hasta el 31 de diciembre de 1975, en la Sede de las Naciones Unidas.

⁷ La última oración del párrafo 1 del artículo 40 (entre asteriscos, se ha añadido de conformidad al artículo IV, del protocolo de 1980.

⁸ La última oración del párrafo I del artículo 40 (entre asteriscos) se ha añadido de conformidad con el artículo VI del protocolo de 1980.

Artículo 42

La presente Convención estará sujeta a ratificación. Los instrumentos de ratificación se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 43

La presente Convención quedará abierta a la adhesión de todo Estado. Los instrumentos de adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 43 bis (artículo X del Protocolo)

Si un Estado ratifica la Convención sobre la prescripción de 1974 o se adhiere a ella después de la entrada en vigor del Protocolo de 1980, la ratificación o la adhesión también constituyen una ratificación de la Convención enmendada por el protocolo de 1980, o una adhesión a ella. Si el Estado lo notifica al depositario.

Artículo 43 (párrafo 2 del artículo VIII del Protocolo)

La adhesión al Protocolo de 1980 de cualquier Estado que no sea parte contratante en la Convención sobre la prescripción de 1974 surtirá el efecto de una adhesión a esa Convención enmendada por el protocolo, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 44 bis.

Artículo 44

1.

a presente Convención entrará en vigor el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha en que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación o adhesión.

2.

Para cada Estado que ratifique la Convención o se adhiera a ella después de haberse depositado el décimo instrumento de ratificación o adhesión, la Convención entrará en vigor el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha en que tal Estado haya depositado su instrumento de ratificación adhesión.

Artículo 44 bis (artículo XI del protocolo)

Todo Estado que llegue a ser Parte Contratante de la Convención sobre la prescripción de 1974, enmendada por el Protocolo de 1980, será considerado también, salvo notificación en contrario al depositario, Parte Contratante de la Convención no enmendada respecto de cualquier Parte Contratante en la Convención que no sea aún Parte Contratante en el protocolo de 1980.

Artículo 45

1.

Cualquier Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención mediante notificación al efecto al Secretario General de las Naciones Unidas.

2.

La denuncia comenzará a surtir efecto el primer día del mes que siga a la fecha de expiración en un plazo de 12 meses después del recibo de la notificación por el Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 45 bis (párrafo 3 del artículo XIII del Protocolo)

Todo Estado Contratante respecto del cual el Protocolo de 1980 deje de surtir efecto en aplicación de los párrafos 1) y 2)⁹ del artículo XIII del Protocolo de 1980 seguirá siendo Parte Contratante en la Convención sobre la prescripción de 1974, pero enmendada, a menos que denuncie la Convención no enmendada, conforme el artículo 45 de esa Convención.

Artículo 46

El original de la presente Convención, cuyos textos en chino, español, francés, inglés, y ruso son igualmente auténticos, será depositario en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

⁹ El texto de los párrafos 1) y 2) del artículo XIII del Protocolo es el siguiente:

1. Todo Estado Contratante podrá denunciar el presente Protocolo mediante notificación al efecto al depositario.
2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contando desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercancías

Los Estados Partes en la presente Convención, Deseando establecer disposiciones comunes respecto a la representación en la compraventa internacional de mercancías, Teniendo en cuenta los objetivos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías, Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y el beneficio mutuo, constituye un importante elemento en el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados teniendo en cuenta el nuevo Orden Económico Internacional, Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a la representación en la compraventa internacional de mercancías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y legales, contribuiría a la remoción de obstáculos jurídicos en el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional, Han convenido en lo siguiente:

Capítulo 1. Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Artículo 1

1. Esta convención se aplica cuando una persona, el agente, tiene poder o pretende tener poder para concluir, en favor de otra persona, el representado, un contrato de compraventa de mercancías con una tercera parte.

2. Rige no sólo la conclusión de tal contrato por el agente, sino que también cualquier acto efectuado por éste con el propósito de concluir tal contrato o en relación á su ejecución.

3. Se preocupa sólo de las relaciones entre, por un lado, el representado o el agente y, por el otro lado, la tercera parte.

4. Se aplica independientemente del hecho que el agente actúe en su propio nombre o en el nombre del representado.

Artículo 2

1. Esta Convención se aplica sólo cuando el representado y la tercera parte tienen sus establecimientos en distintos Estados y:

a) el agente tiene su establecimiento en un Estado Contratante; o

b) las reglas de derecho internacional privado indican la aplicación del derecho de un Estado Contratante.

Cuando, al momento de contratación, la tercera parte no sabía o no debía saber que el agente estaba actuando como representante, la Convención sólo se aplica si el agente y la tercera parte tenían sus establecimientos en Estados diferentes y los requisitos indicados en el párrafo 1 han sido satisfechos.

3. A los efectos de determinar la aplicación de esta Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato de compraventa.

Artículo 3

1. La presente Convención no se aplica a:

a) la representación de un intermediario que a título profesional efectúa operaciones en los mercados de valores o de productos;

b) la representación de un subastador;

c) la representación legal en materia de derecho de familia, derecho de propiedad matrimonial y derecho sucesorio;

d) la representación que deriva de autorización legal o judicial para actuar en nombre de una persona incapaz de actuar;

e) la representación en virtud de la decisión de una autoridad judicial o administrativa, o que se ejerce bajo el control directo de tal autoridad.

2. La presente Convención no afectará en ningún modo las disposiciones legales establecidas para la protección de los consumidores.

Artículo 4

Para los propósitos de esta Convención:

a) un órgano, empleado o miembro de una sociedad, asociación u otra entidad, dotada o no de personalidad jurídica, no se considerará como el agente de tal entidad en la medida en que, dentro del ejercicio de sus funciones, actúe en virtud de un poder conferido por la ley o los documentos constitutivos de tal entidad;

b) con respecto a un fondo fiduciario, quien lo administre no será considerado representante ni del fondo, ni de la persona que instituyó el fondo, ni de los beneficiarios del mismo.

Artículo 5

El representado, o un agente que actúe bajo las expresas o implícitas instrucciones del representado, puede acordar con la tercera parte de excluir la aplicación de esta Convención o, sujeto a lo que se señala en el artículo 11, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Artículo 5

1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Artículo 7

1. El representado o el agente, por un lado, y la tercera parte, por el otro, quedan obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre sí.

2. Salvo acuerdo en contrario, se considerará que tácitamente han hecho aplicable a sus relaciones cualquier uso que conocían o que debían haber conocido y que en comercio internacional es ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en relaciones de representación del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Artículo 8

Para los propósitos de esta Convención:

a) si la parte tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato de compraventa, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes al momento de contratar;

b) si una de las partes no tiene establecimiento, se hará referencia a su residencia habitual.

Capítulo II. Establecimiento y alcance del poder del agente

Artículo 9

1. El poder dado por el representado al agente puede ser expreso o tácito.

2. El agente tiene poder para ejecutar todos los actos que sean necesarios, según las circunstancias, para alcanzar los propósitos para los cuales fue dado el poder.

Artículo 10

La autorización no necesitará ser dada o probada por escrito ni estará sujeta a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Artículo 11

No se aplicará ninguna disposición del artículo 10, del artículo 15 o del capítulo IV que permita efectuar un poder, una ratificación o una terminación de poder en una forma que no sea por escrito, en el caso que el representado o el agente tengan su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración conforme al artículo 27. Las partes no podrán establecer excepciones a este párrafo ni modificar sus efectos.

Capítulo III: Efectos legales de actos ejecutados por el agente

Artículo 12

Cuando un agente actúa en nombre de un representado dentro del alcance de su poder y la tercera parte conocía o debía conocer que el agente estaba actuando como representante, los actos del agente vincularán directamente entre sí al representado y la tercera parte, salvo que se infiera de las circunstancias del caso, por ejemplo a través de una referencia a un contrato de comisión, que el agente se compromete a obligarse solamente a sí mismo.

Artículo 13

1. Cuando el agente actúa en nombre de un representante dentro del alcance de su poder, sus actos vincularán solamente al agente y la tercera parte, si:

a) la tercera parte no sabía ni debía saber que el agente estaba actuando como tal; o

b) se desprende de las circunstancias del caso, por ejemplo a través de una referencia a un contrato de comisión, que el agente se comprometa a obligarse solamente a sí mismo.

2. Sin embargo:

a) cuando el agente, sea porque la tercera parte falla en el cumplimiento o por cualquier otra razón, deja de cumplir o no está en situación de cumplir sus obligaciones respecto al representado, el representado podrá ejercer contra la tercera parte los derechos adquiridos por el agente en nombre del representado, sujeto a cualquier excepción que la tercera parte pueda entablar contra el agente;

b) cuando el agente deja de cumplir o no está en situación de cumplir sus obligaciones respecto a la tercera parte, la tercera parte podrá ejercer contra el representado los derechos que la tercera parte posea respecto al agente, sujeto a cualquier excepción que el agente pueda entablar contra la tercera parte y que el representado pueda entablar contra el agente.

3. Los derechos indicados en el párrafo 2 sólo podrán ser ejercitados si se ha dado notificación de la intención de ejercerlos, al agente, la tercera parte al representado, según sea el caso. Tan pronto como la tercera parte o el representado reciban tal notificación, no podrán librarse de sus obligaciones si tratan con el agente.

4. Cuando el agente deja de cumplir o no está en situación de cumplir sus obligaciones a la tercera parte debido a la falla en la ejecución del representado, el agente comunicará el nombre del representado a la tercera parte.

5. Cuando la tercera parte deja de cumplir sus obligaciones bajo el contrato al agente, el agente comunicará el nombre de la tercera parte al representado.

6. El representado no podrá ejercer contra la tercera parte los derechos adquiridos en su nombre por el agente si se desprende de las circunstancias del caso que la tercera parte no hubiera celebrado el contrato si hubiera conocido la identidad del representado.

7. Un agente puede, de acuerdo con las instrucciones expresas o implícitas del representado, concordar con la tercera parte efectuar excepciones al párrafo 2 o modificar sus efectos.

Artículo 14

1. Cuando un agente actúa sin poder o fuera del alcance de su poder, su acto no vincula entre sí al representado y la tercera parte.

2. Sin embargo, cuando la conducta del representado conduce a la tercera parte a creer, razonablemente y de buena fe, que el agente tiene poder para actuar en nombre del representado y que el agente está actuando dentro del alcance de su poder, el representado no podrá invocar contra la tercera parte la falta de poder del agente.

Artículo 15

1. Un acto ejecutado por un agente que actúa sin poder o que actúa fuera del alcance de su poder, puede ser ratificado por el representado. Esta ratificación produce al acto los mismos efectos que si inicialmente hubiera sido ejecutado con poder.

2. Cuando, al momento del acto del agente, la tercera parte no sabía o no debía conocer la falta de poder, ésta no será razonable ante el representado si, en cualquier momento anterior a la ratificación, ella notifica su decisión de no quedar vinculada por una ratificación. Cuando el representado ratifica el acto, pero no lo hace dentro de un tiempo razonable, la tercera parte puede rehusar quedar vinculada por la ratificación si lo notifica prontamente al representado.

3. Cuando, sin embargo, la tercera parte sabía o debía saber la falta de poder del agente, la tercera parte no podrá rehusar quedar vinculada por una ratificación antes de la expiración del tiempo establecido para ratificar o, si éste no ha sido acordado, del tiempo razonable que la tercera parte especifique.

4. La tercera parte puede rehusar aceptar una ratificación parcial.

5. La ratificación producirá efecto al momento de ser notificada a la tercera parte o cuando ésta conoce la ratificación de cualquier otra forma. Una vez que la ratificación produce efectos, no puede ser revocada.

6. La ratificación produce efecto no obstante que el acto mismo no haya podido ser efectivamente ejecutado al tiempo de la ratificación.

7. Cuando el acto ha sido ejecutado en nombre de una persona jurídica que aún no está constituida, la ratificación produce efecto sólo si lo permite la ley del Estado que regula su información.

8. La ratificación no requiere formalidades. Puede ser expresa o puede inferirse de la conducta el representado.

Artículo 16

1. Un agente que actúa sin poder o que actúa fuera del alcance de su poder, a falta de ratificación, será responsable de pagar a la tercera parte una compensación tal que ponga a ésta en la misma situación que tendría si el agente hubiera actuado con poder y dentro del límite de su poder.

2. Sin embargo, el agente no será responsable si la tercera parte sabía o debía saber que el agente no tenía poder o estaba actuando fuera del alcance de su poder.

Capítulo IV. Terminación del poder del agente

Artículo 17

El poder de un agente termina:

- a) cuando se desprende de cualquier acuerdo entre el representado y el agente;
- b) al finalizar la transacción o transacciones para las que el poder fue otorgado;
- c) al revocar el representado o renunciar el agente, independientemente si esto concuerda con los términos de su acuerdo.

Artículo 18

El poder de un agente también termina cuando así lo indica la ley aplicable.

Artículo 19

La terminación del poder no afectará la tercera parte, salvo que supiere o debiera saber la terminación o los hechos que la han causado.

Artículo 20

No obstante la terminación de su poder, el agente estará autorizado para ejecutar en nombre del representado o de sus sucesores los actos que sean necesarios para prevenir que ocurra daño a sus intereses.

Capítulo V. Disposiciones

Artículo 21

El Gobierno de Suiza queda designado depositario de la presente Convención.

Artículo 22

1. La presente Convención estará abierta a la firma de sesión de clausura de la Conferencia Diplomática sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercancías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en Berna hasta el 31 de diciembre de 1984.

2. La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3. La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Gobierno de Suiza.

Artículo 23

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado, o que se celebre, que contenga disposiciones de derecho sustantivo relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que el representado y la tercera parte o, en el caso referido en el artículo 2, párrafo 2, el agente y la tercera parte tengan sus establecimientos en Estados partes de ese acuerdo.

Artículo 24

1. Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención, podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión, que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2. Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3. Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4. Si el estado contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1 de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo 25

Cuando un Estado Contratante tiene un sistema de gobierno en el cual los poderes ejecutivo, judicial y legislativo están distribuidos entre autoridades centrales y otras autoridades dentro de ese Estado, su firma, ratifica-

ción, aceptación, aprobación o adhesión de la presente Convención, o una declaración efectuada conforme al artículo 24, no tendrá ninguna consecuencia respecto a la distribución interna de poderes dentro de ese Estado.

Artículo 26

1. Dos o más Estados Contratantes que en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará cuando el representado y la tercera parte o, en el caso referido en el artículo 2, párrafo 2, el agente y la tercera parte, tienen sus establecimientos en dichos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2. Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará cuando el representado y la tercera parte o, en el caso referido en el artículo 2, párrafo 2, el agente y la tercera parte, tienen sus establecimientos en esos Estados.

3. Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1 desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

Artículo 27

El Estado Contratante cuya legislación deja que el poder, ratificación o terminación del poder se celebren o se prueben por escrito, en todos los casos regidos por la presente Convención, podrá hacer en cualquier momento la declaración, de acuerdo con el artículo 11, respecto a que cualquier disposición del artículo 10, el artículo 150 el capítulo IV que permite dar un poder, ratificar o terminar un poder por procedimiento que no sea por escrito se aplicará en el caso que el representado o el agente tengan sus establecimientos en ese Estado.

Artículo 28

Todo Estado Contratante podrá declarar al momento de la firma, ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el artículo 2, párrafo 1 b).

Artículo 29

Un Estado Contratante cuyo comercio exterior sea total o parcialmente llevado a cabo exclusivamente por organizaciones especialmente autorizadas, podrá en cualquier momento declarar que, en los casos en que estas organizaciones actúen como compradoras o vendedoras en el comercio exterior, todas estas organizaciones o aquellas organizaciones especificadas en tal declaración, no serán consideradas, para los propósitos del artículo 13, párrafos 2 b) y 4, como agentes en sus relaciones con otras organizaciones que tengan sus establecimientos en el mismo Estado.

Artículo 30

1. Todo Estado Contratante podrá declarar en cualquier momento que aplicará las disposiciones de esta Convención a casos específicos que quedan fuera de su esfera de aplicación.

2. Tal declaración podrá prever, por ejemplo, que la Convención se aplicará a:

a) contratos que no sean de compraventa de mercancías;

b) casos en que los establecimientos mencionados en el artículo 2, párrafo 1, no estén situados en los Estados Contratantes.

Artículo 31

1. Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

2. Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3. Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación Formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis

meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 26 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.

4. Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

5. El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 26 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

Artículo 32

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

Artículo 33

1. La presente Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2. Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención entrará en vigor respecto a ese Estado el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

Artículo 34

La presente Convención se aplica cuando el agente ofrece vender o comprar, o acepta una oferta de venta o compra, una vez que esta Convención entre en vigor en 105 Estados Contratantes referidos en el artículo 2, párrafo 1.

Artículo 35

1. Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.

2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

En testimonio de lo cual, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

Hecha en Ginebra el diecisiete de febrero de mil novecientos ochenta y tres, en un solo original, cuyos textos en francés e inglés son igualmente auténticos.

RESOLUCIÓN FINAL

Adoptada por la Conferencia Diplomática para la Adopción del Proyecto del Unidroit de la Convención sobre representación de la Compraventa Internacional de Mercancías.

La Conferencia Diplomática para la adopción de una Convención sobre Representación de la Compraventa Internacional de Mercancías celebrada en Ginebra entre el 31 de enero y el 17 de febrero de 1983, Acuerda que la mayor elaboración de las reglas internacionales sobre relaciones entre representado y agente en la representación relativa a la compraventa internacional de mercancías, sería una contribución importante al desarrollo del comercio internacional, Solicita al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que fue responsable de la preparación de la Convención adoptada y bajo cuyos auspicios esta Conferencia se celebró, que considere la posibilidad de elaborar normas a un nivel general o regional que rijan las relaciones entre representado y agente en la compraventa internacional de mercancías.

Convención de las Naciones Unidas en el Transporte de Mercancías por Mar

(Las Reglas de Hamburgo)

Hamburgo, 30 el marzo de 1978

PARTE I - PROVISIONES GENERALES

Artículo 1 - Definiciones

Artículo 2 - Campo de la aplicación

Artículo 3 - Interpretación de la Convención

PARTE II - OBLIGACION DEL TRANSPORTISTA

Artículo 4 - Períodos de la responsabilidad

Artículo 5 - Base de la obligación

Artículo 6 - Límites de la obligación

Artículo 7 - Aplicación a una demanda no contractual

Artículo 8 - Pérdida de derecho a limitar de la responsabilidad

Artículo 9 - Carga de la Cubierta

Artículo 10 - Obligación del transportista y del transportista real

Artículo 11 - Transporte Acabado

PARTE III - OBLIGACION DEL EXPEDIDOR

Artículo 12 - Regla General

Artículo 13 - Reglas Especiales en mercancía peligrosa

PARTE IV - DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE

Artículo 14 - Emisión del Conocimiento de embarque

Artículo 15 – Contenido del conocimiento de embarque

Artículo 16 – Conocimiento del embarque: reservaciones y efectos evidentes

Artículo 17 - Garantías por el expedidor

Artículo 18 – Otros documentos además del conocimiento de embarque

PARTE V - DEMANDAS Y ACCIONES

Artículo 19 - Aviso de pérdida, daño o retraso

Artículo 20 - Limitación de las acciones

Artículo 21 - Jurisdicción

Artículo 22 - Arbitraje

PARTE VI - PROVISIONES SUPLEMENTARIAS

Artículo 23 - Estipulaciones contractual

Artículo 24 – Promedio general

Artículo 25 - Otras convenciones

Artículo 26 - Unidad de la cuenta

PARTE VII - CLAUSULAS CONCLUSIVAS

Artículo 27 - Depositario

Artículo 28 - Firma, ratificación, aceptación, aprobación, accesión

Artículo 29 - Reservaciones

Artículo 30 - Entrada en vigencia

Artículo 31 - Denuncia de otras convenciones

Artículo 32 - Revisión y rectificación

Artículo 33 - Revisión de la cantidad de limitaciones y unidad de cuenta o unidad monetaria

Artículo 34 - Denuncia

Convención de las Naciones Unidas en el Transporte de Mercancías por Mar

(Las Reglas de Hamburgo)

Hamburgo 30 el marzo de 1978

Estado de esta Convención

Los Estados Partidarios en esta Convención, habiendo reconocido los deseos de determinar por conformidad ciertas reglas referentes al transporte de mercancías por mar, fue decidido para concluir una Convención para este propósito y estando de acuerdo a ello como sigue:

PARTE I -PROVISIONES GENERALES

Artículo 1 - Definiciones

En esta Convención:

1. "Transportista" significa cualquier persona por quien o en cuyo nombre se ha concluido un contrato de transporte de mercancías por mar con un expedidor.

2. "Transportista actual" significa cualquier persona a quien la ejecución del transporte de mercancías, o de parte del transporte, se ha confiado por el transportista, e incluye a cualquier otra persona a quien se ha confiado tal ejecución.

3. "Expedidor" significa cualquier persona por quien o en cuyo nombre se ha concluido un contrato de transporte de mercancías por mar con un transportista, o cualquier persona por quien o en cuyo nombre son entregadas realmente mercancías al transportista con relación al contrato de transporte por mar.

4. "Consignatario" significa la persona titular o que tiene derecho a tomar la entrega de mercancías.

5. "Mercancías" incluye animales vivos; donde se consolida las mercancías en un contenedor, carretilla o artículo similar de transporte o donde son empacadas, "mercancías" incluye tales artículos de transporte o empaquetamiento si es suministrada por el expedidor.

6. "Contrato de transporte por mar" significa cualquier contrato en que el transportista se encarga de transportar mercancías por mar de un puerto a otro sin un anticipo de pago; de cualquier modo que, un contrato que envuelve transporte por mar y también por algunos otros medios son considerado ser un contrato de transporte por mar con por el propósito de esta Convención sólo es hasta ahora cuando se relaciona al transporte por mar.

7. "Conocimiento de embarque" significa un documento que evidencia un contrato de transporte por mar y hacerse cargo de la carga de mercancías por el transportista, y porque el transportista se encarga de entregar la mercancía contra rendición del documento. Se entrega una provisión en el documento de la mercancía en la orden de una persona encargada, o al transportista, constituye tal tarea.

8. "Escritura" incluye, telegrama y télex.

Artículo 2 - Campo de la aplicación

1. Las provisiones de esta Convención son aplicables a todos los contratos de transporte por mar entre dos estados diferentes, si:

(a) El puerto de carga a condición que en el contrato de transporte por mar se localice en un estado contratante, o

(b) El puerto de descarga a condición que en el contrato de transporte por mar se localice en un Estado contratante, o

(c) Uno de los puertos opcionales de descarga a condición que en el contrato sobre transporte por mar es el puerto real de descarga y este se localice en un estado contratante, o

(d) El conocimiento de embarque u otro documento evidenciando que en el contrato de transporte por mar en un estado contratante, o

(e) El conocimiento de embarque u otro documento evidenciando el contrato sobre transporte por mar provee que las provisiones de esta Convención o la legislación de cualquier estado les da efecto de gobernar el contrato.

1. Las provisiones de esta Convención son aplicables sin respetar la nacionalidad del barco, el transportista, el transportista real, el expedidor, el consignatario o cualquier otra persona interesada.

2. Las provisiones de esta Convención no son aplicables a los contratos de embarque. De cualquier modo que, donde el conocimiento de embarque sea concebido de conformidad con los contratos de embarque, las provisiones de la Convención aplican a tal conocimiento de embarque si es concedido, la relación entre el transportista y el poseedor del conocimiento de embarque, no siendo el transportista.

3. Si un contrato provee transporte futuro de mercancías en una serie de embarques durante un periodo de acuerdo, las provisiones de esta Convención aplican a cada embarque. De cualquier modo que, donde un embarque se hace bajo de un contrato de embarque, las provisiones del párrafo 3 de este artículo aplican.

Artículo 3 - Interpretación de la Convención

En la interpretación y aplicación de las provisiones de esta Convención se considera que tendrá su carácter internacional y la necesidad de promover uniformidad.

PARTE II - OBLIGACION DEL TRANSPORTISTA

Artículo 4 - Período de responsabilidad

1. La responsabilidad del transportista por la mercancía bajo esta Convención cubre los períodos mientras que el transportista está a cargo de la mercancía en el puerto de carga, durante el transporte y el puerto de descarga.

2. Por el propósito del párrafo 1 de este artículo, se juzga que el transportista este a cargo de las mercancías:

(a) Desde el momento en que se hace cargo de las mercancías provenientes de:

(i) El expedidor, o una acción de la persona en su nombre; o

(ii) Una autoridad u otro tercer partido a quien, según a la ley o regulaciones aplicable al puerto de carga, se debe entregar las mercancías por embarque;

(a) Hasta cuando se han entregado las mercancías:

(i) Por entregarle la mercancía al consignatario; o

(ii) En casos donde el consignatario no recibe la mercancía del transportista, por ponerlos a la disposición del consignatario de acuerdo con el contrato o con la ley o con el uso del tratado particular, aplicable al puerto de descarga, o

(iii) Por entregarle la mercancía a una autoridad u otro tercer partido a quien, según a la ley o regulaciones aplicable al puerto de descarga, se debe entregar la mercancía.

3. En párrafos 1 y 2 de este artículo, se refiere al transportista o al consignatario significa, que además del transportista o el consignatario, se refiere a los sirvientes o agentes, respectivamente del transportista o el consignatario.

Artículo 5 - Base de la obligación

1. El transportista es responsable de la pérdida o daño de las mercancías, así como los retrasos en la entrega, si la ocurrencia que causó la pérdida, daño o retraso ocurrió mientras la mercancía estaba en su cargo como define el artículo 4, a menos que el transportista pruebe que él, sus sirvientes o agentes tomaron todas las medidas que razonablemente son requeridas para evitar la ocurrencia y sus consecuencias.

2. Un retraso en la entrega ocurre cuando no se ha entregado la mercancía al puerto de descarga previsto en el contrato de transporte por mar dentro del tiempo acordado o, en la ausencia de tal acuerdo, dentro del tiempo razonable requerido de un transportista diligente, habiendo considerado las circunstancias del caso.

3. La persona encargada de hacer una demanda por la pérdida de la mercancía debe considerar la mercancía como perdida si no se han entregado como se requiere en el artículo 4 dentro de los 60 días consecutivos seguido por la expiración del tiempo de entrega acordado según párrafo 2 de este artículo.

4. (a) El transportista es responsable:

(i) Por pérdida o daño a la mercancía o retraso en la entrega causada por fuego, si el demandante prueba que el fuego se levantó por falla o abandono por parte del transportista, sus sirvientes o agentes;

(ii) Por tal pérdida, daño o retraso en la entrega la cual fue probada por el demandante como resultado de la falla o abandono del transportista, sus sirvientes o agentes, en tomar todas las precauciones que razonablemente son requeridas para apagar el fuego y mitigar sus consecuencias.

(b) En case de fuego a bordo del barco afectando la mercancía, si el demandante o el transportista así desean, un estudio de acuerdo con practicas de embarque que se debe tener en la causa y circunstancias del fuego, y se hará una copia del informe del inspector disponible en demanda al transportista y el demandante.

5. Con respecto a animales vivos el transportista no es responsable por pérdida, daño o retraso en la entrega resultado de cualquier riesgo especial inherente en ese género de transporte. Si el transportista prueba que ha accedido con cualquier instrucción especial le dada por el expedidor respecto a los animales y eso, en las circunstancias del caso, la pérdida, daño o retraso en la entrega se puede atribuir a tales riesgos, se presume que la pérdida, daño o retraso en la entrega se causó así, a menos que haya prueba de que todo o una parte de la pérdida, daño o retraso en la entrega resultó de falla o abandono por parte del transportista, sus sirvientes o agentes.

6. El transportista no es responsable, excepto en promedio general, donde pérdida, daño o retraso en la entrega resultó por las medidas para salvar la vida o de medidas razonables para salvar las propiedades en el mar.

7. Donde hay falla o abandono por parte del transportista, sus sirvientes o agentes combinados con otra causa que produce pérdida, daño o retraso en la entrega el transportista es responsable sólo a la magnitud de la pérdida, daño o retraso en la entrega es atribuible a tal falla o abandono, con tal de que el transportista pruebe la cantidad de la pérdida, daño o retraso en la entrega no será atribuible a ello.

Artículo 6 - Límites de la obligación

1. (a) La obligación del transportista por los resultados de pérdida o daños a mercancías de acuerdo a las provisiones del artículo 5 son limitados a una cantidad equivalente a 835 unidades de cuenta por paquete u otro unidad del embarque o 2,5 unidades de cuenta por kilogramo de peso grueso de las mercancías perdidas o dañadas, los cuales son los más altos.

(b) La obligación del transportista por retraso en la entrega de acuerdo a las provisiones del artículo 5 está limitado a una cantidad equivalente a dos y medios tiempos la

carga pagable por la mercancía tardía, pero ninguno excede la carga del total pagable bajo del contrato de transporte de mercancías por mar.

(c) En ningún caso debe la obligación agregado del transportista, bajo de ambos subpárrafos (a) y (b) de este párrafo, excede la limitación que se establecería bajo del subpárrafo (a) de este párrafo por pérdida total de las mercancías con respecto a que se incurrió en tal obligación.

2. Por el propósito del interesado que cantidad es el más alto de acuerdo con párrafo 1 (a) de este artículo, las reglas siguientes aplican:

(a) Donde un contenedor, carretilla o artículo similar de transporte es usado para consolidar mercancías, el paquete u otras unidades del embarque se enumeraron en el conocimiento de embarque, si emitió, o por otra parte en cualquier otro documento evidencia del contrato de transporte por mar, como se condensó en tal artículo de transporte se juzga paquetes o unidades del embarque. Excepto lo antes dicho la mercancía en tal artículo de transporte se considera una unidad de embarque.

(b) En casos donde el artículo de transporte se ha perdido él mismo o dañado, este artículo de transporte, si no fue propio o por otra parte fue suministrado por el transportista, se considera una unidad de embarque separada.

3. Unidad de la cuenta significa la unidad de cuenta mencionada en el artículo 26.

4. Por acuerdo entre el transportista y el expedidor, límites de obligación excedidos por éstos en el párrafo 1 pueden ser arreglados.

Artículo 7 - Aplicación a una demanda no contractual

1. Las defensas y límites de la obligación a condición de que en esta Convención se aplique cualquier acción en contra el transportista con respecto a la pérdida o daño de la mercancía cubierta por el contrato de transporte por mar, tan satisfactorio como en retraso en la entrega si se fundamenta la acción en el contrato, en acto delictivo o por otra parte.

2. Si se trae tal acción contra un sirviente o agente del transportista, tal sirviente o agente, si prueba que actuó dentro del campo de su empleo, se da derecho a aprovecharse de las defensas y límites de la obligación que le da derecho al transportista a invocar bajo esta Convención.

3. Excepto como se condicione en el artículo 8, el agregado de las cantidades recuperable del transportista y de cualquier persona referido en el párrafo 2 de este artículo no excederá los límites de la obligación con tal que este en esta Convención.

Artículo 8 - Pérdida del derecho a limitar de la responsabilidad

1. El transportista no tiene derecho al beneficio de la limitación de la obligación siempre que en el artículo 6 si está probado que la pérdida, daño o retraso en la entrega resultó de un acto u omisión que el transportista hace con el intento de causar tal pérdida, daño o retraso, o imprudentemente y con conocimiento tanto de tal pérdida, daño o retraso podría resultar probable.

2. No obstante las provisiones de párrafo 2 del artículo 7, un sirviente o agente del transportista no tiene derecho al beneficio de la limitación de la obligación siempre que en el artículo 6 si está probado que la pérdida, daño o retraso en la entrega resultó de un acto u omisión de tal sirviente o agente, hace con el intento de causar tal pérdida, daño o retraso, o imprudentemente y con conocimiento tanto de tal pérdida, daño o retraso podría resultar probable.

Artículo 9 - Carga de la Cubierta

1. El transportista tiene derecho a llevar la mercancía en cubierta sólo si tal transporte es de acuerdo a un acuerdo con el expedidor o con el uso del comercio del particular o que se requiere por reglas estatutarias o regulaciones.

2. Si el transportista y el expedidor han estado de acuerdo que la mercancía debe o puede ser llevada a cubierta, el transportista debe insertar en conocimiento de embarque u otro documento evidenciando en el contrato de transporte por mar una declaración a ese efecto. En la ausencia de tal declaración el transportista tiene que probar que se ha entrado a un acuerdo por transporte en cubierta; de cualquier modo que, no se tiene el derecho a invocar tal acuerdo contra un tercer partido, incluso un consignatario, quien ha adquirido e conocimiento de embarque en buena fe.

3. Donde la mercancía ha sido llevada a cubierta es contrario a las provisiones de párrafo 1 de este artículo o donde el transportista no puede bajo el párrafo 2 de este artículo invoca un acuerdo por transporte en cubierta, el transportista, no obstante las provisiones del párrafo 1 de artículo 5, es responsable por pérdida o daño a la mercancía, o bien por retraso en la entrega, resultando solamente del transporte en cubierta, y la magnitud de su obligación se determina de acuerdo con las provisiones del artículo 6 o el artículo 8 de esta Convención, como estuviere el caso.

4. Transporte de mercancías en cubierta es contrario a expresar acuerdo por transporte bajo de cubierta se considera un acto u omisión del transportista dentro del significado del artículo 8.

Artículo 10 - Obligación del transportista y transportista real

1. Donde la ejecución del transporte o parte del mismo se le ha confiado a un transportista real, si o no es de conformidad con una libertad bajo el contrato de transporte por mar debe hacerse así, el transportista no obstante permanecer responsable por el transporte entero según las provisiones de esta Convención. El transportista es responsable, en relación al transporte ejecutado por el transportista real, por los actos y omisiones del transportista real y de sus sirvientes y acción de los agentes dentro del campo de su empleo.

2. Todo las provisiones de esta Convención gobiernan la responsabilidad del transportista también se aplica a la responsabilidad del transportista real por el transporte ejecutado por él. Las provisiones de los párrafos 2 y 3 del artículo 7 y del párrafo 2 del artículo 8 aplicado si una acción se trae en contra de un sirviente o agente del transportista real.

3. Cualquier acuerdo especial bajo que el transportista asume obligaciones no impuestas por esta Convención o renuncia a sus derechos conferidos por esta Convención afecta el transportista real sólo si estuvo de acuerdo con por él expresamente y por escrito. Si o no el transportista real ha estado de acuerdo así, el transportista no obstante permanece al límite por las obligaciones o renunciaciones resultando de tan especial acuerdo.

4. Donde y a la magnitud que ambos el transportista y el transportista real sean responsable, su obligación será solidaria.

5. El agregado de las cantidades recuperable del transportista, el transportista real y sus sirvientes y agentes no excederán los límites de la obligación considerado en esta Convención.

6. Nada en este artículo perjudicará cualquier derecho de recurso como entre el transportista y el transportista real.

Artículo 11- Transporte Acabado

1. No obstante las provisiones de párrafo 1 del artículo 10, donde un contrato de transporte por mar provee explícitamente que un parte específica del transporte cubierto por el dicho contrato es que se ejecuta por una persona encargada otra que el transportista, el contrato proveería también que el transportista no es responsable por pérdida, daño o retraso en la entrega causado por una ocurrencia que pasa un rato la mercancía a cargo del transportista real durante tal parte del transporte. No obstante, cualquier estipulación que limita o excluye tal obligación es efecto fuera si ninguno de los procedimientos judiciales se puede establecer en contra del transportista real en una corte competente bajo el párrafo 1 o 2 del artículo 21. La carga debe probar que cualquier pérdida, daño o retraso en la entrega se ha causado por tal ocurrencia que descansa en el transportista.

2. El transportista real es responsable de acuerdo con las provisiones de párrafo 2 del artículo 10 por pérdida, daño o retraso en la entrega causado por una ocurrencia que ocurre mientras la mercancía está a su cargo.

PARTE III - OBLIGACION DEL EXPEDIDOR

Artículo 12 - Regla General

El expedidor no es responsable por pérdida sostenida por el transportista o el transportista real, o por daño sostenido por la nave, a menos que tal pérdida o daño fuese causado por la falla o abandono del expedidor, sus sirvientes o agentes. Ni es cualquier sirviente o agente del expedidor responsable por tal pérdida o daño a menos que la pérdida o daño fuese causado por falla o abandono de su parte.

Artículo 13 - Reglas Especiales en mercancías peligrosas

1. El expedidor debe marcar o etiquetar de una manera satisfactoria las mercancías peligrosas.

2. Donde el expedidor le entrega mercancías peligrosas al transportista o un transportista real, como podría ser el caso, el expedidor debe informarlo del carácter peligroso de la mercancía y, si es necesario, tomar de las precauciones. Si el expedidor deja de hacer así y tal transportista o transportista real no tiene por otra parte conocimiento de su carácter peligroso:

(a) El expedidor es responsable del transportista y cualquier transportista real por la resulta pérdida del embarque de tales mercancías, y

(b) La mercancía puede en cualquier tiempo ser descargada, destruida o darse de inocuo, como las circunstancias lo requerirían, sin pago de compensación.

3. Las provisiones del párrafo 2 de este artículo no pueden ser invocadas por cualquier persona si durante el transporte se ha tomado la mercancía a su cargo con conocimiento de su carácter peligroso.

4. Si, en casos donde las provisiones de párrafo 2, subpárrafo (b), de este artículo no se aplica o no se invoca, mercancía peligrosa llega a ser un peligro real a la vida o propiedad, ellas pueden ser descargadas, destruidas o darse de inocuo, como las circunstancias lo requieran,

sin pago de compensación excepto donde hay una obligación de contribuir con en general promedio o donde el transportista es responsable de acuerdo con las provisiones del artículo 5.

PARTE IV- DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE

Artículo 14 - Emisión del conocimiento de embarque

1. Cuando el transportista o el transportista real toman la mercancía a su cargo, el transportista debe, en demanda del expedidor, emitir al expedidor un conocimiento de embarque.

2. El conocimiento de embarque es firmado por una persona que tiene autoridad en el transportista. Un conocimiento de embarque firmado por el dueño del barco que lleva la mercancía se cree que se ha firmado en nombre del transportista.

3. La firma en el conocimiento de embarque estaría escrita a mano, impreso en facsímil, perforado, estampado, en símbolos, o echo por cualquier otro medio mecánico o electrónico, si no es inconsistente con la ley del país donde se emite el conocimiento de embarque.

Artículo 15 - Contenido del conocimiento de embarque

1. El conocimiento de embarque debe incluir, los particulares siguientes:

(a) La naturaleza general de las mercancías, el requisito de las principales marcas para la identificación de las mercancías, una declaración expresa, aplicable, acerca del carácter peligroso de las mercancías, el número de paquetes o piezas, y el peso de las mercancías o su cantidad expresada por otra parte, todo estos particulares son proveídos por el expedidor;

(b) La condición aparente de las mercancías;

(c) El nombre y el principal lugar de negocio del transportista;

- (d) El nombre del expedidor;
- (e) El consignatario nombrado por el expedidor;
- (f) El puerto de carga bajo el contrato de transporte por mar y la fecha en que las mercancías fueron tomadas por el transportista en el puerto de carga;
- (g) El puerto de descarga bajo el contrato de transporte por mar;
- (h) El número original del conocimiento de embarque, si son más de uno;
- (i) El lugar de emisión del conocimiento de embarque;
- (j) La firma del transportista o una persona encargada en su nombre;
- (k) La carga a la magnitud pagable por el consignatario u otra indicación que la carga es pagada por él;
- (l) La declaración referida en el párrafo 3 del artículo 23;
- (m) La declaración, si aplica, que la mercancía debe o puede ser llevada a cubierta;
- (n) La fecha o los períodos de entrega de la mercancía al puerto de descarga si expresamente estuvo de acuerdo entre partidos; y
- (o) Cualquier aumento de límite o límites de obligación donde estuvo de acuerdo con el párrafo 4 del artículo 6.

2. Después que la mercancía se haya cargado a bordo, si el expedidor así demanda, el transportista debe emitir al expedidor un "envió" del conocimiento de embarque que, además de los particulares requeridos bajo el párrafo 1 de este artículo, debe declarar que las mercancías a bordo en nombre de un barco o barcos. y la fecha o fechas de carga. Si el transportista ha emitido previamente al expedidor un conocimiento de embarque u otro documento de título con respecto a cualquiera de las mercancías, en demanda del transportista el expedidor debe rendir tal

documento en intercambio por un "envió" de conocimiento de embarque. El transportista enmendaría cualquier documento previamente emitido para encontrar la demanda del expedidor por un "envió" de conocimiento de embarque, si como enmendó, tal documento incluye toda la información requerida en un "envió" de conocimiento de embarque.

3. La ausencia en el conocimiento de embarque de uno o más particulares referidos en este artículo no afecta el carácter legal del documento como un conocimiento de embarque, con tal de que no obstante se encuentren los requisitos que salen en párrafo 7 del artículo 1.

Artículo 16 - Conocimiento de embarque: reservaciones y efectos evidentes

1. Si el conocimiento de embarque contiene particulares acerca de la naturaleza general, marcas principales, número de paquetes o piezas, peso o cantidad de las mercancías que el transportista u otra persona emisora del conocimiento de embarque en su nombre sabe o tiene fundamentos razonables para sospechar que no tiene una precisa representación de las mercancías actualmente tomadas o, donde un "envió" se emite un conocimiento de embarque, cargado, o si no tenía medios razonables de verificar tales particulares, el transportista o tal otro persona debe insertar en el conocimiento de embarque una reservación específica de estas inexactitudes, fundamentos de sospecha o la ausencia de medios razonables de verificar.

2. Si el transportista u otro persona emisor del conocimiento de embarque en su nombre deja de notar en el conocimiento de embarque la condiciones aparentes de las mercancías, se juzga haber notado en el conocimiento de embarque que las mercancías estaban en buenas condiciones.

3. Excepto por particularidades con respecto de la cual y a la magnitud a que una reservación permitida bajo el párrafo 1 de este artículo han sido registradas:

(a) El conocimiento de embarque es suficiente a primera vista del apoderado o, donde un "envió" se emite del conocimiento de embarque, carga, por el transportista de las mercancías como describió en el conocimiento de embarque; y

(b) Prueba al contrario por el transportista no es admisible si se ha transferido el conocimiento de embarque a un tercer partido, incluso un consignatario, quien en buena fe ha actuado en confianza en la descripción de las mercancías.

4. Un conocimiento de embarque que no tiene, como condición en el párrafo 1, subpárrafo (h) del artículo 15, enuncia que la carga o por otra parte indica que esa carga es pagable por el consignatario o no enuncia almacenaje en el puerto de carga pagable por el consignatario, es suficiente a primera vista que ninguna carga o tal almacenaje es pagable por él. De cualquier modo prueba que al contrario por el transportista no es admisible cuando se ha transferido el conocimiento de embarque a un tercer partido, incluso un consignatario, quien en buena fe ha actuado en confianza en ausencia del conocimiento de embarque de cualquiera indicación.

Artículo 17 - Garantías por el expedidor

1. El expedidor ha juzgado de tener garantías para el transportista de la exactitud de particulares, relatando la naturaleza general de las mercancías, sus marcas, número, peso y cantidad como amuebló por él, por inserción en el conocimiento de embarque. El expedidor debe indemnizar al transportista contra la pérdida resultada de inexactitudes en tales particulares. El expedidor queda responsable aun cuando el conocimiento de embarque ha sido transferida por él. El derecho del transportista a tal indemnización en ninguna manera limita su obligación bajo del contrato de Transporte por mar a cualquier persona otra cosa que el expedidor.

2. Cualquier carta de garantía o acuerdo porque la cual el expedidor se encarga de indemnizar el transportista contra pérdidas resulta de la emisión del conocimiento de embarque por el transportista, o por una acción de la persona en su nombre, sin presentar una reservación relatándole a particulares proporcionados por el expedidor por inserción en el conocimiento de embarque, o a la aparente condición de las mercancías, está nulo y de no tiene efecto como en contra a cualquier tercer partido, incluso un consignatario, a quien se ha transferido el conocimiento de embarque.

3. Tal carta de garantía o acuerdo es válido en contra del expedidor a menos que el transportista o la acción de la persona en su nombre, por omitir la reservación referido en el párrafo 2 de este artículo, piensa defraudar a un tercer partido, incluso un consignatario, quien actúa en confianza en la descripción de las mercancías en el conocimiento de embarque. En el

caso moderno, si la reservación omitida relata a particulares suministrados por el expedidor por inserción en el conocimiento de embarque, el transportista no tiene derecho de indemnización por el expedidor según párrafo 1 de este artículo.

4. En el caso de fraude intencional referido en el párrafo 3 de este artículo, el transportista es responsable, sin el beneficio de la limitación de obligación con tal que en esta Convención, por la pérdida incurrió en un tercer partido, incluso un consignatario, porque ha actuado en confianza en la descripción de las mercancías en el conocimiento de embarque.

Artículo 18 - Documentos otra cosa que conocimiento de embarque

Donde un transportista emite un documento aparte del conocimiento de embarque para evidenciarlo se lleva el recibo de las mercancías, tal documento es evidencia suficiente a primera vista de la conclusión del contrato de Transporte por mar y es tomado por el transportista de las mercancías como fue descrito.

PARTE V - DEMANDAS Y ACCIONES

Artículo 19 - Aviso de pérdida, daño o retraso

1. A menos que un aviso de pérdida o daño, especifique la naturaleza general de tal pérdida o daño, es dada por o escrito por el consignatario al transportista no más tarde que el día del funcionamiento, después del día cuando se le entregó al consignatario las mercancías, tal entrega es evidencia suficiente a primera vista del rescate por el transportista de las mercancías como describió en el documento de transporte o, si se ha emitido ningún documento tal, en buena condición.

2. Donde la pérdida o daño no es claro, las provisiones del párrafo 1 de este artículo aplica correspondientemente si el aviso por escrito no se da dentro de 15 días sucesivos después del día de cuando se le entregó al consignatario las mercancías.

3. Si el estado de las mercancías al tiempo que se le entregaron al consignatario ha sido el asunto del ensamble de un estudio o inspección por los partidos, el aviso por escrito no necesita ser entregado por pérdida o daño determinado durante tal estudio o inspección.

4. En el caso de cualquier pérdida o daño actual o aprehendida, el transportista y el consignatario deben dar todos los medios razonables el uno al otro para inspeccionar y contar las mercancías.

5. Ninguna compensación estará pagable por pérdida resultada de retraso en el rescate a menos que se halla dada la escritura al transportista dentro de 60 días sucesivos después del día aviso, cuando se le entregó al consignatario las mercancías.

6. Si las mercancías han sido entregado por un transportista real, cualquier aviso dado a él bajo de este artículo tendrá el mismo efecto como si se le hubiera dado al transportista.

7. A menos que aviso de pérdida o daño, especificando la naturaleza general de la pérdida o daño, es dado por escrito por el transportista o transportista real al expedidor no más tarde que 90 días sucesivos después de la ocurrencia de tal pérdida o daño, o después del rescate de las mercancías de acuerdo con párrafo 2 del artículo 4, cualquiera es reciente, el fracaso para dar tal aviso es evidencia del suficiente a primera vista que el transportista o el transportista real no ha sostenido pérdida o daño debido a la falta o abandono del expedidor, sus sirvientes o agentes.

8. Por el propósito de este artículo, el aviso dado a una acción de la persona por el transportista o el nombre del transportista real, incluyendo el dueño o el funcionario en cargo de la nave, o a una acción de la persona en el nombre del expedidor se considera que se le ha dado al transportista, al transportista real o al expedidor, respectivamente.

Artículo 20- Limitación de acciones

1. Cualquier acción relatando el Transporte de mercancías bajo esta Convención es tiempo excluido si judicial o arbitran procedimientos del arbitral no han sido establecidos dentro de un período de dos años.

2. Los períodos de la limitación comienzan en el día en que el transportista ha entregado las mercancías o, en casos donde no se ha entregado las mercancías en el último día en que se debería haber entregado las mercancías.

3. El día en que los períodos de la limitación comienzan no se incluye en los períodos.

4. La persona contra quien se hace una demanda puede en cualquier momento, durante el funcionamiento de los períodos de la limitación extender ese período por una declaración por escrito al demandante. Se extienden estos períodos más allá por otra declaración u otras declaraciones.

5. Una acción por indemnización por una persona que es responsable sería empezar aún después de la expiración de los períodos de la limitación igual que en los párrafos precedentes si iniciaron dentro del tiempo permitido por la ley del Estado donde los procedimientos son iniciados. De cualquier modo el tiempo permitido no estará menos que 90 días comenzando del día cuando la acción del inicio de la persona por indemnización ha establecido la demanda o se ha servido con proceso en la acción contra él.

Artículo 21 - Jurisdicción

1. En procedimientos judiciales refiriéndose al transporte de mercancías bajo esta Convención el demandante, a su opción, puede instituir una acción en una corte que, según la ley del Estado donde se sitúa la corte, sea competente y dentro de la jurisdicción en que se sitúa uno de los siguientes lugares:

(a) El lugar del negocio principal o además en ausencia, la residencia habitual del demandado; o

(b) El lugar donde se hizo el contrato con tal de que el demandado tenga un lugar de negocio, rama o agencia en la que se hizo el contrato; o

(c) El puerto de carga o el puerto de descarga; o

(d) Cualquier lugar adicional designado para ese propósito en el contrato de Transporte por mar.

2. (a) No obstante las provisiones del precedente de este artículo, una acción sería empezada en las corte de cualquier puerto o en un Estado contratante a que el recipiente del cargante o cualquier otro buque del mismo dueño del barco puede haber sido arrestado conforme con las reglas aplicables de la ley de ese Estado y de la ley internacional. De cualquier modo que, en tal caso, a la petición del demandado, el demandante debe quitar la acción, a su opción, a uno de las jurisdicciones referidas en el párrafo 1 de este artículo por la determinación de la demanda, pero antes de tal traslado el demandado debe proporcionar garantías suficientes para asegurar el pago de cualquier juicio que se otorgara subsiguientemente al demandante en la acción.

(b) Todas las preguntas referentes a la eficacia o por otra parte de la seguridad será determinada por la corte del puerto o lugar del arresto.

3. Procedimientos no judiciales referentes al Transporte de mercancías bajo esta Convención sería iniciado en un lugar no especificó en párrafo 1 o 2 de este artículo. Las provisiones de este párrafo no constituyen un obstáculo a la jurisdicción de los Estados Contratantes por medidas provisionales o de la protección.

4. (a) Donde una acción ha sido iniciada en una corte competente bajo el párrafo 1 o 2 de este artículo o donde el juicio ha sido entregado por tal corte, no se comienza una acción nueva entre los mismos partidos en el mismo campo a menos que el juicio de la corte antes de iniciada la primera acción no es aplicable en el país en el cual los procedimientos nuevos son iniciados.

(b) Por el propósito de este artículo la institución de medidas con una vista a obtener entrada en vigor de un juicio no es se considera como el comienza de una acción nueva;

(c) Por el propósito de este artículo, el quitar una acción a una corte diferente dentro del mismo país, o a una corte en otro país, de acuerdo con párrafo 2 (a) de este artículo, no es considerada como el comienzo de una acción nueva.

5. No obstante las provisiones de los párrafos precedentes, un acuerdo hecho por los partidos, después de una demanda bajo del contrato de Transporte por mar ha levantado, que designa el lugar donde el demandante puede iniciar una acción.

Artículo 22 - Arbitraje

1. Sujeto a las provisiones de este artículo, los partidos proveerían por acuerdo evidenciados por escrito que cualquier disputa que se levantara referente al Transporte de mercancías bajo esta Convención se referirá a arbitraje.

2. Donde un contrato de carga contenga una provisión en la que se levantan disputas se le referirá a arbitraje más abajo y un conocimiento de embarque emitido según al contrato de carga, no contiene una anotación especial siempre que tal provisión ligara con el poseedor del conocimiento de embarque, el transportista no invocaría tal provisión en contra el poseedor habiendo adquirido el conocimiento de embarque en buena fe.

3. Los procedimientos del arbitraje deben, a la opción del demandante, son iniciados en uno de los lugares siguientes:

(a) Un lugar en un Estado cuyo territorio se sitúa:

(i) El lugar del principal de negocio del demandado o, además en ausencia, la residencia habitual del demandado; o

(ii) El lugar donde se hizo el contrato, con tal de que el demandado tenga allí un lugar de negocio, rama o agencia donde se hizo el contrato; o

(iii) El puerto de carga o el puerto de descarga; o

(b) Cualquier lugar designado para ese propósito en la cláusula del arbitraje o acuerdo.

4. El árbitro o tribunal del arbitraje aplicará las reglas de esta Convención.

5. Las provisiones de párrafo 3 y 4 se creen estar por parte de cada cláusula de arbitraje o acuerdo, y cualquier término de tal cláusula o acuerdo que es contradictorio a eso es nulo.

6. Nada en este artículo afecta la validez de un acuerdo refiriéndose al arbitraje hecho por los partidos después de la demanda que bajo el contrato de Transporte por mar ha levantado.

PARTE VI - PROVISIONES SUPLEMENTARIAS

Artículo 23 - Estipulaciones contractuales

1. Cualquier estipulación en un contrato de Transporte por mar en un conocimiento de embarque o en cualquier otro documento evidenciando el contrato de Transporte por mar es nulo a la magnitud que va en contra, directamente o indirectamente, de las provisiones de esta Convención. La nulidad de tal estipulación no afecta la validez de las otras provisiones del contrato o documento de que forma una parte. Una cláusula le asigna el beneficio de seguro de las mercancías en favor del transportista, o cualquier cláusula similar, está nulo.

2. No obstante en las provisiones de párrafo 1 de este artículo, un transportista aumentaría sus responsabilidades y obligaciones bajo esta Convención.

3. Donde un conocimiento de embarque o cualquier otro documento evidenciando el contrato de Transporte por mar es emitido, debe contener una declaración que el Transporte es asunto de las provisiones de esta Convención que anula cualquier estipulación de ahí que va en contra el perjuicio del expedidor o el consignatario.

4. Donde el demandante con respeto de las mercancías ha incurrido en pérdida como un resultado de una estipulación que está nulo y nulo en virtud del presente artículo, o como un resultado de la omisión de la declaración referida en el párrafo 3 de este artículo, el transportista debe pagarle compensación a la magnitud requerida para darle las provisiones de esta Convención por cualquier pérdida a la compensación del demandante de acuerdo con el daño a las mercancías así como por el retraso en la entrega. El transportista debe, además, pagar compensación por costos incurridos por el demandante con el propósito de ejercer su derecho,

con tal de que estos costos incurrieron en la acción donde es invocada esta provisión donde son determinadas en acordancia con la ley del Estado de donde los procedimientos son iniciados.

Artículo 24 - Promedio General

1. Nada en esta Convención prevendrá la aplicación de provisiones en el contrato de Transporte por mar o ley nacional con respecto al ajuste del promedio general.

2. Con la excepción del artículo 20 las provisiones de esta Convención se refieren a las obligaciones del transportista por pérdida de o daño de las mercancías, también determina si el consignatario se negaría a contribuir con el promedio general y la obligación del transportista de indemnizar al consignatario con respeto a cualquier contribución tal hecha o cualquier objeto pagado.

Artículo 25 - Otro Convenciones

1. Esta Convención no modifica los derechos o deberes del transportista, el transportista real, sus sirvientes y agentes, siempre que en las convenciones internacionales o ley nacional se refieran a la limitación de la obligación de los dueños de barcos marineros.

2. Las provisiones del artículo 21 y 22 de esta Convención no previenen la aplicación de las provisiones obligatorias de cualquier otra Convención multilateral ya en vigencia a la fecha de esta Convención refiriéndose a materias tratadas en los artículos mencionados, con tal de que la disputa se levante exclusivamente entre partidos siendo su lugar principal de negocio en miembros de los Estados de otra Convención. De cualquier modo que, este párrafo no afecta la aplicación del párrafo 4 del artículo 22 de esta Convención.

3. Ninguna obligación se levantará bajo de las provisiones de esta Convención por daño causó por una casualidad nuclear si el operador de una instalación nuclear es responsable por tal daño:

(a) Bajo la Convención de París del 29 el julio de 1960 sobre el Tercer Partido de Obligación en el Campo de Energía Nuclear como fue enmendado por el Protocolo Adicional del

28 enero de 1964 en la Convención de Viena del 21 mayo de 1963 en la Obligación Civil por Daño Nuclear, o

(b) Por virtud de la ley de gobernación nacional la obligación por tal daño, con tal que la ley en todos los aspectos como favorable a las personas que pueden sufrir daños como en cada Convención de París o Viena

4. Ninguna obligación que surja bajo las provisiones de esta Convención por cualquier pérdida de o daño o retraso en la entrega del equipaje por cual el transportista es responsable bajo cualquier ley de convención nacionales e internacionales relacionando el transporte de pasajeros y su equipaje por mar.

5. Nada contenido en esta Convención previene al Estado Contratante de aplicar cualquier otra Convención internacional la cual está ya en vigencia a la fecha de esta Convención y que aplica mandatoriamente a contratos de Transporte de mercancías principalmente por un modo de transporte diferente al transporte por mar. Esta provisión también aplica a cualquier subsecuente revisión o enmendadura de tal Convención internacional.

Artículo 26 - Unidad de cuenta

1. La unidad de cuenta referida al artículo 6 de esta Convención es el derecho de dibujo Especial como es definido por el Fondos Internacional Monetario. Las cantidades mencionaron en el artículo 6 tienen que ser convertidas de acuerdo a la tasa nacional de un Estado según la tasa a la fecha de juicio o la fecha sobreacordada por los partidos. El valor de la moneda nacional, en cuanto al derecho de extracción Especial, de un Estado Contratista es un miembro del Fondos Internacional Monetario tiene que ser calculado de acuerdo con el método de valoración aplicó por el Fondos Internacional Monetario en efecto en la fecha en cuestión para su funcionamiento y transacciones. El valor de su moneda nacional en cuanto al derecho de extracción Especial de un Estado Contratante el que no es un miembro del Fondos Internacional Monetario será calculado de una manera determinada por el estado.

2. No obstante, esos Estados que no son miembros del Fondos Internacional Monetario y cuyo ley no permite la aplicación de las provisiones de párrafo 1 de este artículo puede, al momento de firma, o al tiempo de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión o a

cualquier momento después de esto, declara que los límites de obligación con tal que en esta Convención sean aplicados en sus territorios deberán ser arreglados como: 12.500 unidades monetarias por paquete u otra unidad del embarque o 37,5 unidades monetarias por kilogramo de peso magro de las mercancías.

3. La unidad monetaria referida a en el párrafo 2 de este artículo corresponde a sesenta y cinco y medios miligramos de oro de novecientas milésimas de fineza. La conversión de las cantidades referidas en el párrafo 2 en la moneda nacional se hace según la ley del Estado interesado.

4. El calculo mencionado en la última frase de párrafo 1 y la conversión mencionada en el párrafo 3 de este artículo será hecha de tal manera que exprese en moneda nacional del Estado Contratante tan lejos como sea posible el mismo valor real para las cantidades en el artículo 6 como se ha expresado allí en unidades de cuenta. Los Estados Contratantes deberán comunicar al depositario la manera de calculo según el párrafos 1 de este artículo, o el resultado de la conversión mencionada en el párrafo 3 de este artículo, como el caso puede ser, al tiempo de la firma o cuando deposita sus instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, o cuando disponiendo ellos mismo de la opción proveída en el párrafo 2 de este artículo, y cuando haya un cambio en la manera de tal calculo o en el resultado de tal conversión.

PARTE VII - CLAUSULAS CONCLUSIVAS

Artículo 27 - Depositario

La Secretaría General de las Naciones Unidas es designada por la presente como la depositaria de esta Convención.

Artículo 28 - Firma, ratificación, aceptación, aprobación, asentimiento

1. Esta Convención está abierta para ser firmada por todos los Estados hasta el 30 de abril de 1979 en las oficinas principales de las Naciones Unidas, Nueva York.

2. Esta Convención esta sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3. Después de 30 de abril de 1979, esta Convención estará abierta por adhesión por todos los Estados los cuales no son Estados signatarios.

4. Instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión tienen que ser depositados con el Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 29 - Reservaciones

Ninguna reservación puede ser hecha para esta Convención.

Artículo 30 - Entrada en vigencia

1. Esta Convención entra en fuerza en el primer día del mes siguiente de la expiración de un año de la fecha de ingreso del 20avo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2. Para cada Estado el cual llega a ser un Estado Contratante a esta Convención después de la fecha de ingreso del 20avo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, esta Convención entra en vigencia el primer día del mes siguiente de la expiración de un año después del ingreso del instrumento apropiado en nombre de ese Estado.

3. Cada Estado Contratante deberá aplicar las provisiones de esta Convención a los contratos de Transporte por mar concluidos o después de la fecha de la entrada en vigencia de esta Convención con respeto de ese Estado.

Artículo 31- Denuncia de otro convenciones

1. En llegar a ser un Estado Contratante en esta Convención, cualquier partido Estatal a la Convención Internacional para la Unificación de ciertas Reglas relacionando ciertos conocimientos de embarque firmados en Bruselas el 25 de agosto de 1924 (1924 Convención) debe notificar al gobierno de Bélgica como depositario de la Convención de 1924 de su denuncia

de lo dicho en la Convención con una declaración de que la denuncia ejerza efecto desde la fecha cuando en que la Convención entra en vigencia con respecto a ese Estado.

2. En la entrada en vigencia de esta Convención bajo de párrafo 1 del artículo 30, el depositario de esta Convención deberá notificar al Gobierno de Bélgica como el depositario de la Convención 1924 de la fecha de tal entrada en vigencia, y de los nombres de los Estados Contratantes con respecto a cual de la Convención ha entrado en vigencia.

3. Las provisiones de los párrafos 1 y 2 de este artículo aplica correspondientemente con respecto a los partidos del Protocolo firmados el 23 de febrero de 1968 enmendar la Convención Internacional por la Unificación de ciertas Reglas que relacionan los conocimientos de embarque firmadas en Bruselas el 25 agosto 1924.

4. No obstante en el artículo 2 de esta Convención, por el propósito del párrafo 1 de este artículo, un Estado Contratante puede, si lo considera deseable, diferir la denuncia de la Convención 1924 y de la Convención 1924 como modificada por el Protocolo 1968 por un período máximo de cinco años de su entrada en vigencia en esta Convención. Después notificará al Gobierno de Bélgica de su intención. Durante este períodos transitorio deberá aplicar a los Estados Contratantes esta Convención a la exclusión de cualquier otra.

Artículo 32 - Revisión y enmendadura

1. A solicitud de no menos que uno tercio de los Estados Contratantes a esta Convención, el depositario deberá llamar a una conferencia de los Estados Contratantes para revisar o enmendarlo.

2. Cualquier instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión depositó después de la entrada en vigencia de una enmendadura a esta Convención, es considerado aplicable a la Convención como enmendado.

Artículo 33 - Revisión de la limitación de cantidades y unidades de cuenta o unidades monetaria

1. No obstante las provisiones del artículo 32, una conferencia sólo con el propósito de alterar la cantidad especificadas en el artículo 6 y párrafo 2 del artículo 26, o de sustituir a

cada uno o ambas de las unidades definidas en los párrafos 1 y 3 del artículo 26 por otras unidades tiene que ser convenidos por el depositario de acuerdo con el párrafo 2 de este artículo. Una alteración de las cantidades serán hechas sólo por un cambio significativos en su valor real.

2. Una conferencia de revisión será convocada por el depositario cuando no menos que un cuarto de los Estados Contratantes que la demanden.

3. Cualquier decisión por la conferencia deberá ser tomada por una mayoría del dos tercios de los Estados participantes. La enmendadura es comunicada por el depositario a todos los Estados Contratantes por aceptación y a todos los Estados signatarios de la Convención por información.

4. Cualquier enmendadura adoptada entra en vigencia en el primer día del mes siguiente al año después de su aceptación por dos tercios de los Estados Contratantes. La aceptación será efectuada por el ingreso instrumentos formales a ese efecto, con el depositario.

5. Después de la entrada en vigencia de una enmendadura de un Estado Contratante el cual ha aceptado la enmienda es titulado para aplicar la Convención como enmendado en su relación con los Estados Contratantes que no están dentro de los seis meses después de la adopción de la enmendadura la cual notificaba al depositario que no son limitados por la enmendadura.

6. Cualquier instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión después de la entrada en vigencia de una enmendadura a esta Convención, es considerado aplicable a la Convención como enmendó.

Artículo 34 - Denuncia

1. Un Estado Contratante puede denunciar a esta Convención en cualquier momento por medio de una notificación por escrito dirigida al depositario.

2. La denuncia tiene efecto en el primer día del mes siguiente del vencimiento de un año después que la notificación es recibida por un depositario. Donde un largo período es

especificado en la notificación, la denuncia tiene efecto en la expiración de tal gran período después de que la notificación es recibida por el depositario.

Hecho en Hamburgo, día este treinta y un de marzo 1978, en un original, en cuales los textos árabes, chinos, ingleses, franceses, rusos y españoles son igualmente auténticos.

En presencia de que los plenipotenciarios abajo firmados siendo debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la Convención siguiente:

Comprensión común adoptada por la Conferencia de las Naciones Unida en el Transporte de Mercancías por Mar (Un/ CONF.89/ 13, anexo 11)

Es la comprensión común que la obligación del transportista bajo esta Convención es basado en el principio de falta presumida o abandono. Éste significa como una regla, la carga de prueba recae en el transportista pero, con respecto a ciertos casos las provisiones de la Convención modifican esta regla.

La Resolución adoptada por la Conferencia de las Naciones Unida en el Transporte de Mercancías por Mar (Un/ CON.89/ 13, anexo III)

La Conferencia de las Naciones Unida en el Transporte de Mercancías por Mar, notando con apreciación la amable invitación de la República Federal de Alemania para sostener la Conferencia en Hamburgo.

Siendo notificados que las instituciones puestas a la disposición de la Conferencia y la generosa hospitalidad hacia los participantes por el Gobierno de la República Federal de Alemania y por la Libre y Ciudad Hanseático de Hamburgo, ha contribuido en gran medida al éxito de la Conferencia.

Expresando su gratitud al Gobierno y personas de la República Federal de Alemania, y habiendo adoptado la Convención en el Transporte de Mercancías por Mar en la base de una Convención de selección preparada por la comisión de las Naciones Unidas en Ley del Comercio Internacional a instancia de la Conferencia de las Naciones Unida en Comercio y Desarrollo, expresando su gratitud a la comisión de las Naciones Unidas en la Ley del Comercio

Internacional y a la Conferencia de las Naciones Unidas en Comercio y Desarrollo para su contribución sobresaliente a la simplificación y armonía de la ley del Transporte de mercancías por mar, y decide designar la Convención adoptada por la Conferencia como la: "CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR MAR, 1978," y recomienda que las leyes encarnadas sean conocidas como "LAS REGLAS DE HAMBURGO."

¡ Negador ! - el 21 de noviembre 1994

CONVENCIÓN DE LA SOBRE LA LEY APLICABLE A LOS CONTRATOS DE COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

CAPITULO I

AMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN

ARTICULO 1

La presente Convención determina la ley aplicable a los Contratos de Compraventa de Mercaderías:

- a) entre partes cuyos establecimientos comerciales se encuentran en Estados diferentes;
- b) en todos los demás casos en que exista conflicto entre las leyes de Estados diferentes, a no ser que dicho conflicto dimanara exclusivamente de una estipulación de las partes acerca de la ley aplicable y aun cuando vaya acompañada de la designación de un tribunal o árbitro.

ARTICULO 2

La Convención no será aplicable a:

- a) las ventas judiciales o cualquier otro tipo de venta que se realice por mandato de la ley;
- b) las ventas de valores mobiliarios, acciones de sociedades, títulos o efectos de comercio, instrumentos negociables o dinero; será sin embargo aplicable a la venta de mercaderías que se realice sobre la base de documentos;
- c) las ventas de mercaderías que se adquieren para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en el momento de celebrarse el contrato, no hubiese sabido ni debido saber que las mercaderías se compraban para darles ese uso.

ARTICULO 3

A los efectos de la presente Convención, el término MERCADERIAS incluye a:

- a) los buques y navíos, las embarcaciones menores, los aerodeslizadores y las aeronaves;
- b) la electricidad.

ARTICULO 4

1. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que los encargue se comprometa a proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.
2. No se considerarán compraventas aquellos contratos en que el elemento principal de las obligaciones de la parte que suministra las mercaderías consista en suministrar mano de obra o en prestar otros servicios.

ARTUCULO 5

La Convención no determina la ley aplicable a :

- a) la capacidad de las partes o las consecuencias de la nulidad o invalidez del contrato que dimanen de la incapacidad de una de las partes;
- b) la cuestión de si un intermediario puede obligar a la persona a la que dice representar o si un órgano de una sociedad, asociación o de una persona jurídica puede obligar a dicha sociedad, asociación o persona jurídica;

- c) el traspaso del derecho de propiedad, no obstante las cuestiones mencionadas expresamente en el art. 12, se regirán por la ley que sea aplicable al contrato de compraventa con arreglo a la Convención.
- d) a los efectos de la compraventa respecto de terceros;
- e) a los acuerdos sobre arbitraje o designación de un tribunal, aún cuando dicho acuerdo forme parte del contrato de compraventa.

ARTICULO 6

Se aplicará la ley que la Convención determine, sea o no de un Estado contratante.

CAPITULO II

LEY APLICABLE

SECCIÓN I

Determinación de la ley aplicable

ARTICULO 7

1. El contrato de compraventa se regirá por la ley que elijan las partes. El acuerdo de las partes al respecto deberá ser expreso o quedar de manifiesto en el contrato y la conducta de las partes contemplada en su conjunto. La elección podrá limitarse a una parte del contrato.
2. En cualquier momento las partes podrán acordar que el contrato quede sometido en todo o en parte a una ley distinta de aquella por la que se regía anteriormente, haya sido o no ésta elegida por las partes. El cambio de la ley aplicable que acuerden las partes una vez concretado el contrato no obstará a la validez formal de éste ni a los derechos de terceros.

ARTICULO 8

1. En la medida en que la ley aplicable a un contrato de compraventa no haya sido elegida por las partes de acuerdo con el art. 7, el contrato se regirá por la ley del Estado donde el vendedor tenga establecimiento comercial en el momento de la conclusión del contrato.
2. No obstante, el contrato se regirá por la ley del Estado en el cual tenga su establecimiento comercial el comprador al momento de celebrarse el contrato, siempre que:
 - a) se hayan celebrado negociaciones y el contrato haya sido celebrado por las partes, estando presentes en dicho Estado;
 - b) en el contrato se prevea expresamente que el vendedor deberá cumplir su obligación de entregar las mercaderías en dicho Estado, o
 - c) el contrato haya sido concertado sobre la base de condiciones establecidas fundamentalmente por el comprador y en respuesta a una invitación formulada por éste a numerosas personas para la presentación de ofertas (llamado a licitación).
3. A título excepcional y cuando a la luz de un conjunto de circunstancias, por ejemplo, una relación comercial existente entre las partes, el contrato evidencie estar más estrechamente conectado con una ley distinta que no es la ley que sería aplicable al contrato según los párrafos 1 y 2 del presente artículo, el contrato será regido por aquella otra ley.
4. El párrafo 3 no será aplicable si, al momento de celebrarse el contrato, el vendedor y el comprador tuvieran sus respectivos establecimientos comerciales en Estados que hubieran formulado la reserva prevista en el inc. B) del párrafo 1 del art. 21.
5. El párrafo 3, no será aplicable a las cuestiones reglamentadas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (suscrita en Viena el 11 de abril de 1980) cuando, al momento de celebrarse el contrato el vendedor y el comprador tuvieran sus respectivos establecimientos comerciales en diferente Estados que sean partes en dicha Convención.

ARTICULO 9

La venta en subasta pública o en un mercado bursátil se regirá por la ley que hayan elegido las partes de conformidad con el art. 7, a condición de que la ley del Estado en que tenga lugar la subasta o se encuentre el mercado bursátil no prohíba dicha elección. Si las partes no hubieran elegido ley alguna o la elección estuviera prohibida, se aplicará la ley del Estado en que tenga lugar la subasta o se encuentre el mercado bursátil.

ARTICULO 10

1. Las cuestiones relativas a la existencia y la validez sustancial del consentimiento de las partes respecto a la elección de la ley aplicable serán determinadas, si la elección cumple los requisitos establecidos en el art. 7, con arreglo a la ley elegida. Si de conformidad con lo dispuesto en dicha ley la elección no fuera válida, la ley por la cual se ha de regir el contrato se determinará con arreglo al art. 8.
2. La existencia y la validez sustancial de un contrato de compraventa, o de cualquiera de sus cláusulas, se determinarán con arreglo a la ley que será aplicable en virtud de la Convención si el contrato o la cláusula fuesen válidos.
3. No obstante, cualquiera de las partes, a fin de demostrar que no prestó su consentimiento a la elección de la ley aplicable, al propio contrato o a alguna de sus cláusulas en particular, podrá invocar la ley del Estado donde tenga su establecimiento si de las circunstancias resultase que no sería razonable dirimir la cuestión con arreglo a la ley indicada en los párrafos precedentes.

ARTICULO 11

1. El contrato de compraventa concertado por personas que se encuentren en el mismo Estado será formalmente válido si cumple con los requisitos establecidos en la ley y por la cual se rige con arreglo a la Convención o en la ley del Estado en que haya sido celebrado.
2. El contrato de compraventa concertado entre personas que se encuentren en distintos Estados será formalmente válido si cumple con los requisitos establecidos en la ley por la cual se rige con arreglo a la Convención o en la ley de uno de esos Estados.
3. Cuando el contrato sea celebrado por un representante, el Estado correspondiente, a los efectos de la aplicación de los párrafos que anteceden, será aquel en que actúe el representante.
4. Un acto jurídico unilateral relativo a un contrato de compraventa ya concertado o por concertarse, será formalmente válido si cumple con los requisitos establecidos en la ley por la cual se rigen los elementos de fondo del contrato de compraventa con arreglo a la Convención o en la ley del Estado en que se haya realizado el acto.
5. La Convención no será aplicable a la validez formal de un contrato de compraventa cuando una de las partes contratantes, al momento de celebrarse el contrato, tenga su establecimiento en un estado que haya formulado la reserva prevista en el inc. c) del párrafo 1 del art. 21.

SECCION 2

AMBITO DE LA LEY APLICABLE

ARTICULO 12

La ley aplicable a un contrato de compraventa con arreglo a los arts. 7, 8, y 69 regirá en especial:

- a) la interpretación del contrato;
- b) los derechos y obligaciones de las partes y la ejecución del contrato:
- c) el momento a partir del cual el comprador tiene derecho a los productos, frutos y rentas devengados por las mercaderías;
- d) el momento a partir del cual el comprador debe asumir los riesgos relativos a las mercaderías;
- e) la validez y los efectos que tendrán respecto de las partes las cláusulas de reserva de propiedad sobre las mercaderías;
- f) las consecuencias, sin perjuicio de las normas procesales del foro, del incumplimiento del contrato incluidos los tipos de daños que puedan dar lugar a una indemnización;
- g) los diversos modos de extinción de las obligaciones, así como la prescripción y la caducidad de las acciones;
- h) las consecuencias de la nulidad o invalidez del contrato.

ARTICULO 13

Salvo cláusula expresa en contrario, será aplicable a las modalidades y requisitos de procedimiento de la inspección de las mercaderías, la ley del Estado en que ella tenga lugar.

CAPITULO III

DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO 14

1. Si una de las partes tuviera más de un establecimiento comercial, se tendrá en cuenta aquel que guarde una relación más estrecha con el contrato y su ejecución, teniendo presentes las circunstancias que las partes hubiesen conocido o determinado en cualquier momento anterior a la celebración del contrato o en el momento de su celebración.
2. Si una de las partes no tuviera establecimiento comercial, se tendrá en cuenta su domicilio habitual.

ARTICULO 15

A los efectos de la presente Convención se entenderá por ley el derecho positivo vigente en un Estado, con exclusión de las normas relativas al conflicto de leyes.

ARTICULO 16

A los efectos de la interpretación de la Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.

ARTICULO 17

La Convención no obstará a la aplicación de las disposiciones de la ley del foro que hubieran de aplicarse fuera cual fuese la ley aplicable al contrato.

ARTICULO 18

La aplicación de una ley designada en el Convención sólo podrá ser impugnada cuando sea manifiestamente incompatible con el orden público.

ARTICULO 19

A los efectos de determinar la ley aplicable con arreglo a la Convención, cuando un Estado comprenda diversas unidades territoriales cada una de las cuales tenga su propio régimen jurídico o sus propias normas jurídicas en materia de contratos de compraventa de mercaderías, la referencia a la ley de dicho Estado será interpretada como una referencia a la ley que este en vigencia en la unidad territorial correspondiente.

ARTICULO 20

El Estado compuesto de diferentes unidades territoriales que tengan sus propios regímenes jurídicos o sus propias normas jurídicas en materia de contratos de compraventa no estará obligado a aplicar la Convención a los conflictos que surjan entre leyes vigentes en dichas unidades territoriales.

ARTICULO 21

1. Los Estados al momento de firmar, ratificar, aceptar o aprobar la presente convención, o de adherirse a ella, podrán formular cualquiera de las reservas siguientes:
 - a) que no aplicarán la Convención en los casos a que se refiere el inc- b) del art. 1

- b) que no aplicarán el párrafo 3 del art. 8, salvo cuando ninguna de las partes tenga su establecimiento comercial en un Estado que haya formulado la reserva prevista en el presente inciso;
 - c) que, en los casos en que su legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito, no aplicarán la Convención en lo tocante a la validez formal del contrato, cuando una de las partes tenga su establecimiento comercial en su territorio al momento de celebrarse el contrato;
 - d) que no aplicarán la parte del inc. g) del art. 12 relativa a la prescripción y la caducidad de acciones.
2. No podrá formularse ninguna otra reserva.
 3. Un Estado contratante podrá retirar en cualquier momento la reserva que haya formulado; la reserva dejará de surtir efecto el primer día del mes siguiente al vencimiento de un plazo de tres meses contados a partir de la fecha de notificación del retiro.

ARTICULO 22

1. La presente Convención no prevalecerá sobre las convenciones o acuerdos internacionales ya concertados o que se concierten en el futuro que contengan cláusulas relativas a la determinación de la ley aplicable a los contratos de compraventa; sin embargo, tales Convenciones o Acuerdos únicamente serán aplicables cuando el vendedor y el comprador tengan sus establecimientos comerciales en estados Partes en ellos.
2. La presente convención tampoco prevalecerá sobre otra convención internacional en que un Estado contratante sea parte o se adhiera en el futuro y que establezca la ley aplicable a una categoría determinada de contratos de compraventa incluidos en el ámbito de aplicación de la presente convención.

ARTICULO 23

La presente Convención no obstará a la aplicación de:

- a) la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 11 de abril de 1980) ;
- b) la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 14 de junio de 1974), o el Protocolo por el que se enmienda dicha convención (Viena, 11 de abril de 1980).

ARTICULO 24

La presente Convención será aplicable en un Estado contratante a los contratos de compraventa que se celebren luego de haber entrado en vigencia respecto de ese Estado.

CAPITULO IV

CLAUSULAS FINALES

ARTICULO 25

1. La presente Convención estará abierta a la firma de todos los Estados.
2. La presente Convención estará sujeta a la ratificación, aceptación o aprobación de los Estados signatarios.
3. La Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean signatarios a partir de la fecha en que quede abierta a la firma.
4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión deberán ser depositados en el Ministerio de Asuntos Exteriores del Reino de los Países Bajos, depositario de la Convención.

ARTICULO 26

1. El Estado compuesto de dos o más unidades territoriales en las que se aplican distintos ordenamientos jurídicos en relación con las materias a que se refiere la presente Convención, al momento de la firma, ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, podrá declarar que la Convención será aplicable en todas sus unidades territoriales o en una únicamente, o en varias y podrá modificar dicha declaración en cualquier momento mediante otra declaración.
2. Las declaraciones a que se hace referencia en el párrafo precedente serán notificadas al depositario e indicarán expresamente las unidades territoriales en las cuales será aplicable la Convención.

Si un Estado no formulara declaración alguna con arreglo al presente artículo, la Convención será aplicable en todas sus unidades territoriales.

ARTICULO 27

1. La presente Convención entrará en vigencia el primer día del mes siguiente al vencimiento de un plazo de tres meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el quinto instrumento de ratificación, aceptación o adhesión de conformidad con el art. 25.
2. En lo sucesivo, la Convención entrará en vigencia :
 - a) respecto de cada Estado que la ratifique, acepte o apruebe o se adhiera a ella posteriormente, el primer día del mes siguiente al vencimiento de un plazo de tres meses contados desde la fecha de depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión ;
 - b) respecto a una unidad territorial en la cual se aplica la Convención de conformidad con el art. 26, el primer día del mes siguiente al vencimiento de un plazo de tres meses contados a partir de la fecha de la notificación mencionada en ese artículo.

ARTICULO 28

La presente Convención reemplazará a la convención relativa a la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías suscrita en la Haya el 15 de junio de 1955, respecto de los Estados Partes en ella que hayan consentido en obligarse por la presente para los cuales se encuentra en vigencia.

ARTICULO 29

El Estado que llegue a ser parte en la presente Convención después de la entrada en vigencia de un instrumento por el cual haya sido modificada, será considerado parte en la Convención en su forma modificada.

ARTICULO 30

1. Los Estados Partes en la presente Convención podrán denunciarla mediante notificación formal al depositario hecha por escrito.
2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente al vencimiento de un plazo de tres meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

ARTICULO 31

El depositario notificará a los Estados Miembros de la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado y a los Estados que hayan firmado, ratificado, aceptado o aprobado la presente Convención o se hayan adherido a ella de conformidad con el art. 25, lo siguiente :

- a) las firmas y ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones a que se hace referencia en el art. 25 ;

- b) la fecha en que la Convención entrará en vigencia de conformidad con el art.27
- c) las declaraciones a que se hace referencia en el art. 26 ;
- d) las reservas y los retiros de reservas a que se hace referencia en el art.21 ;
- e) las denuncias a que se hace referencia en el art.30.

En testimonio de lo cual los signatarios, debidamente autorizados para ello, han firmado la presente Convención. Hecha en La Haya, el día... de 19..., en un solo ejemplar cuyos textos en inglés y francés son igualmente auténticos, que será depositado en los archivos del Gobierno del Reino de los Países Bajos, y del cual se enviará copia certificada por vía diplomática a cada uno de los Estados Miembros de la conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado a la fecha de celebración de su período extraordinario de sesiones de octubre de 1985 y a cada uno de los Estados que hayan participado en dicho período de sesiones.

Hecho en La Haya, el día treinta de octubre de mil novecientos ochenta y cinco, en un solo ejemplar que será depositado en los archivos de la Oficina Permanente, y del cual se enviará una copia certificada a cada uno de los Estados Miembros de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado a partir de la fecha de iniciación de Período Extraordinario de Sesiones de octubre de 1985, y a cada Estado participante, así como al Secretario General de las Naciones Unidas.