

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia  
Programa de Actualización y Cierre Académico



**Régimen jurídico del contrato de compraventa internacional de  
mercaderías**

- Tesis de Licenciatura -

Vivian Gabriela Gudiel Amaya

Guatemala, enero de 2013

**Régimen jurídico del contrato de compraventa internacional de  
mercaderías**

- Tesis de Licenciatura -

Vivian Gabriela Gudiel Amaya

Guatemala, enero de 2013

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

Rector	M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Vicerrectora Académica y Secretaria General	M. Sc. Alba Aracely Rodríguez de González
Vicerrector Administrativo	M. A. César Augusto Custodio Cóbar

## **AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y JUSTICIA**

Decano	M. Sc. Otto Ronaldo González Peña
Coordinador de exámenes privados	M. Sc. Mario Jo Chang
Coordinador del Departamento de Tesis	Dr. Erick Alfonso Álvarez Mancilla
Director del Programa de Tesis	Dr. Carlos Interiano
Coordinador de Cátedra	M. A. Joaquín Rodrigo Flores Guzmán
Asesor de Tesis	Licda. Ana Belber Contreras Montoya de Franco
Revisor de Tesis	Dr. Carlos Interiano

# **TRIBUNAL EXAMINADOR**

## **Primera Fase**

Lic. Edgar Aroldo Hichos Flores

Lic. Álvaro de Jesús Reyes

Lic. Arturo Recinos

Lic. Pablo Esteban López Rodríguez

## **Segunda Fase**

Licda. Cándida Ramos Montenegro

Lic. Héctor Rolando Echeverría Méndez

Lic. José Israel Jiatz Chalí

Licda. Belber De Franco

## **Tercera Fase**

Lic. Mario Jo Chang

Lic. Ricardo Bustamante

Lic. Victor Manuel Morán Ramírez

Lic. Adolfo Quiñonez Furlán

Lic. Arnoldo Pinto Morales



UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

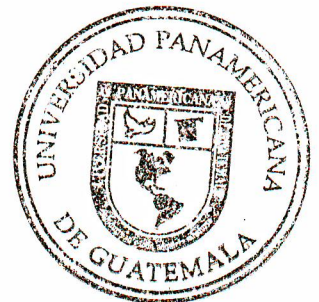
"Sapientia ante todo, adquiere sabiduría"

UNIVERSIDAD PANAMERICANA, FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
Y JUSTICIA. Guatemala, tres de septiembre de dos mil doce.-----

En virtud de que el proyecto de tesis titulado **RÉGIMEN JURÍDICO DEL  
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERÍAS**, presentado por **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**,  
previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas,  
Sociales y de la Justicia así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), reúne los  
requisitos de esta casa de Estudios, es procedente **APROBAR** dicho punto de tesis  
y para el efecto se nombra como Tutor a la Licenciada **ANA BELBER  
CONTRERAS MONTOYA DE FRANCO**, para que realice la tutoría del punto  
de tesis aprobado.

**M. Sc. Otto Ronaldo González Peña**  
Decano de la Facultad de Ciencias  
Jurídicas y Justicia

Sara Aguilar  
c.c. Archivo





UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

## DICTAMEN DEL TUTOR DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**

Título de la tesis: **RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

El Tutor de Tesis,

### Considerando:

**Primero:** Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

**Segundo:** Que ha leído el informe de tesis, donde consta que el (la) estudiante en mención realizó la investigación de rigor, atendiendo a un método y técnicas propias de esta modalidad académica.

**Tercero:** Que ha realizado todas las correcciones de contenido que le fueron planteadas en su oportunidad.

**Cuarto:** Que dicho trabajo reúne las calidades necesarias de una Tesis de Licenciatura.

Por tanto,

En su calidad de Tutor de Tesis, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que continúe con los trámites de rigor.

Guatemala, 05 de noviembre 2012

**"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"**

**Licda. Ana Belber Contreras Montoya de Franco**  
Tutor de Tesis

Sara Aguilar  
c.c. Archivo





UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

"Sapientia ante eundem adquirentem"

UNIVERSIDAD PANAMERICANA, FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
Y JUSTICIA. Guatemala, seis de noviembre de dos mil doce.-----

En virtud de que el proyecto de tesis titulado **RÉGIMEN JURÍDICO DEL  
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERÍAS**, presentado por **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**,  
previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas,  
Sociales y de la Justicia así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), ha  
cumplido con los dictámenes correspondientes del tutor nombrado, se designa  
como revisor metodológico al Doctor **CARLOS INTERIANO**, para que realice  
una revisión del trabajo presentado y emita su dictamen en forma pertinente.

**M. Sc. Otto Ronaldo González Peña**  
Decano de la Facultad de Ciencias  
Jurídicas y Justicia



Sara Aguilar  
c.c. Archivo



UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

## DICTAMEN DEL REVISOR DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**

Título de la tesis: **RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

El Revisor de Tesis,

### Considerando:

**Primero:** Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

**Segundo:** Que ha leído el informe de tesis, donde consta que el (la) estudiante en mención realizó su trabajo atendiendo a un método y técnicas propias de esta modalidad académica.

**Tercero:** Que ha realizado todas las correcciones de redacción y estilo que le fueron planteadas en su oportunidad.

**Cuarto:** Que dicho trabajo reúne las calidades necesarias de una Tesis de Licenciatura.

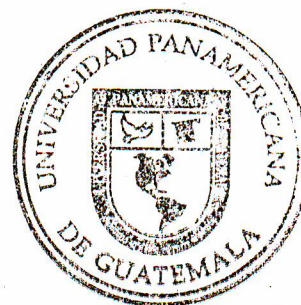
**Por tanto,**

En su calidad de Revisor de Tesis, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que continúe con los trámites de rigor.

Guatemala, 12 de diciembre de 2012

**"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"**

  
**Dr. Carlos Interiano**  
Revisor Metodológico de Tesis



Sara Aguilar  
c.c. Archivo





UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

"Sapientia ante todo, adquiere sapientia"

## DICTAMEN DEL DIRECTOR DEL PROGRAMA DE TESIS

Nombre del Estudiante: **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**

Título de la tesis: **RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

El Director del programa de Tesis de Licenciatura,

### Considerando:

**Primero:** Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

**Segundo:** Que el tutor responsable de dirigir su elaboración ha emitido dictamen favorable respecto al contenido del mismo.

**Tercero:** Que el revisor ha emitido dictamen favorable respecto a la redacción y estilo.

**Cuarto:** Que se tienen a la vista los dictámenes favorables del tutor y revisor respectivamente.

### Por tanto,

En su calidad de Director del programa de tesis, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que continúe con los trámites de rigor.

Guatemala, 03 de enero de 2013

**"Sapientia ante todo, adquiere sapientia"**

**Dr. Carlos Interiano**  
Director del programa de tesis  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia



Sara Aguilar  
c.c. Archivo



**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA**  
*"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"*

## ORDEN DE IMPRESIÓN DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: **VIVIAN GABRIELA GUDIEL AMAYA**

Título de la tesis: **RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

El Director del programa de tesis, y el Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia,

### Considerando:

**Primero:** Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado(a) en Ciencias Jurídicas, Sociales y de la Justicia, así como los títulos de Abogado(a) y Notario(a), el estudiante ha desarrollado su tesis de licenciatura.

**Segundo:** Que ha tenido a la vista los dictámenes del Tutor, Revisor, y del director del programa de tesis, donde consta que el (la) estudiante en mención ha llenado los requisitos académicos de su Tesis de Licenciatura, cuyo título obra en el informe de investigación.

### Por tanto,

*Se autoriza la impresión de dicho documento en el formato y características que están establecidas para este nivel académico.*

Guatemala, 05 de enero de 2013

***"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"***

**Dr. Carlos Interiano**

Director del programa de tesis Facultad de  
*Ciencias Jurídicas y Justicia*

Sara Aguilar  
c.c. Archivo



**Vo. Bo. M. Sc. Otto Ronaldo González Peña**  
Decano de la Facultad de Ciencias  
Jurídicas y Justicia



**Nota:** Para efectos legales, únicamente el sustentante es responsable del contenido del presente trabajo.

## DEDICATORIA/AGRADECIMIENTOS

### A DIOS

Por haberme dado la sabiduría, la gracia y la fuerza para poder llegar hasta este punto. Pero principalmente porque siempre su mano fuerte me ha sostenido.

### A MIS PADRES

Por el ejemplo de perseverancia y constancia. Por apoyarme y guiarme por el camino correcto. Por su amor sin condiciones ni medidas, por los valores, consejos y las oraciones. Por impulsarme a crecer como profesional y por todas las oportunidades que me han brindado. LOS AMO!!!

### A MI ESPOSO

Por su apoyo incondicional en los momentos difíciles, por ayudarme a levantarme y darme el aliento para continuar. TE AMO!!!

### A MIS SUEGROS

Por su aprecio y apoyo en la culminación de mis estudios profesionales y en la elaboración de esta tesis.

### A MIS HERMANOS, CUÑADOS Y SOBRIOS

Por apoyarme siempre y por sus muestras de cariño.

Y finalmente a todos mis amigos y a todas aquellas personas que han marcado cada etapa del camino universitario.

# Índice

Resumen	i
Palabras clave	i
Introducción	ii
Antecedentes y generalidades	1
Marco legal	8
Carácter Internacional del Contrato	15
La Forma del Contrato	24
El Cumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional de	
Mercadería	33
Conclusiones	43
Referencias	44

## **Resumen**

El presente trabajo aborda la problemática de la diversidad de normativas que existían sobre la regulación jurídica del contrato de compraventa internacional y la unificación que de dichas normativas se dio en la Convención de Viena Sobre la Compraventa Internacional de 1980.

A pesar de que Guatemala no forma parte de los países que ratificaron dicha convención, ésta, actualmente, es utilizada de manera supletoria en las negociaciones de este tipo, basándose en el principio de la autonomía de la voluntad. Esto se debe a que la legislación guatemalteca regula muy escasamente este tema.

Se realiza un estudio sobre la Convención de Viena para poder establecer con claridad los puntos fundamentales de dicha convención y poder hacer un aporte práctico a los comerciantes y empresas guatemaltecas que realizan constantemente la compraventa internacional de mercaderías.

## **Palabras Clave**

Contrato. Compraventa Internacional. Convención de Viena.

## **Introducción**

La razón principal que motivó el presente trabajo fue el conocer que en Guatemala las empresas del sector privado realizan contratos de compraventa al vender sus productos a otros países y dentro de dicho contrato se adhieren a la Convención de Viena de manera supletoria sin ni siquiera conocer los aspectos más relevantes de dicha convención.

Lo anterior impulsó a que el presente trabajo tenga como finalidad el estudio de la regulación del contrato de compraventa internacional de mercadería contenida en la Convención de Viena de 1980, la cual unificó las diferentes regulaciones que existían entre los sistemas jurídicos de varios Estados.

Así como, el establecimiento del objetivo principal el cual consiste en dar a conocer los aspectos más importantes de dicha convención a los empresarios guatemaltecos, quienes, como se mencionó anteriormente, se adhieren a esta convención, no ratificada por Guatemala, en base a la autonomía de la voluntad.

## **Antecedentes y generalidades**

### **Antecedentes**

El contrato de compraventa mercantil por ser un contrato típico, es decir, regulado en la mayoría de legislaciones, ha sido el más utilizado desde los inicios en la época antigua hasta nuestra era. Algunos tratadistas lo han catalogado como el prototipo de los contratos mercantiles y esto ha trascendido tanto en el ámbito interno como en el internacional.

De alguna manera, ha prevalecido cierta preocupación en comerciantes de distintas nacionalidades, por la existencia y determinada diversidad de legislación en materia de comercio internacional, máxime en aquellos países donde aún no se han ratificado los convenios que tienden a unificar la aplicación de ciertos términos en el contrato de compraventa mercantil, lo que ha implicado procurar por parte de estos países, la intención de unificar dicha legislación.

De esta manera, surge la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional por sus siglas conocida como “LUCI” y la Ley Uniforme relativa a la Formación de Contratos de Compraventa Internacionales de



Mercaderías “LUF”, disposiciones vigentes en la zona económica europea hoy conocida como la unión europea (zona euro).

Ambas leyes fueron aprobadas en la conferencia celebrada en la Haya en abril de mil novecientos sesenta y cuatro (1964), en la cual participaron alrededor de veintiocho (28) países de distintos continentes. Sin embargo, tras los esfuerzos realizados para la unificación de la legislación estas leyes no tuvieron el éxito esperado.

A raíz de esta decepción, se crea la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional UNCITRAL, la cual buscaba reforzar la adopción de dichas leyes por el mayor número de países. Pero lamentablemente este esfuerzo tampoco tuvo éxito.

En mil novecientos setenta y ocho (1978) se crea un grupo de trabajo, el cual estaba integrado por catorce (14) Estados, su finalidad era elaborar un nuevo convenio basado en las convenciones de la Haya de mil novecientos noventa y cuatro (1994). Es de este grupo de donde surge el proyecto de la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercancías.

En mil novecientos ochenta (1980) la Asamblea de las Naciones Unidas hace una convocatoria en donde se hacen presentes alrededor de sesenta y dos (62) Estados y se aprueba el texto definitivo de la Convención de Viena.

Esta Convención unifica las diferentes regulaciones que existían entre los sistemas jurídicos de cada Estado. Además equilibra alguno de los temas más criticados en las leyes de mil novecientos sesenta y cuatro (1964).

Por lo que, la Convención de Viena constituye el primer intento de unificar el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercancías, con un nivel de aceptación alto por parte de diversos estados.

Actualmente, Guatemala no forma parte de los países que han ratificado formalmente dicha Convención; sin embargo, la Convención de Viena está catalogada como un instrumento jurídico que ha venido a ordenar y facilitar el entendimiento en materia de compraventa mercantil internacional.

Se utiliza frecuentemente por los comerciantes guatemaltecos con relación a comerciantes de otros Estados, esto bajo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, principio que priva en los negocios jurídicos entres particulares, en este caso, los comerciantes.

La Convención de Viena es un conjunto de disposiciones en materia mercantil plasmadas en un instrumento jurídico, porque la misma está integrada por cierta cantidad de términos aplicables para la compraventa mercantil internacional.

Utilizando la técnica de la entrevista, el doce octubre del dos mil doce, se consultó al ex viceministro del Ministerio de Economía (Lic. Rubén Morales), informando que dicha convención no ha sido ratificada por Guatemala, pues los distintos sectores no se han pronunciado en la necesidad de la ratificación.

Aún cuando dicha Convención no se haya ratificado su aplicación no es indispensable, en materia de contratación mercantil, primero como se indicaba anteriormente, fundamentada en el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, es decir, las partes contratantes deciden regir el negocio jurídico con base en este conjunto de disposiciones jurídicas mercantiles, por ello es frecuente observar en los contratos

internacionales que celebran comerciantes guatemaltecos invocar y acordar la aplicación de estas disposiciones en ciertas partes del negocio.

Dicho acuerdo es en forma supletoria, en virtud que de acuerdo a la Ley del Organismo Judicial, la legislación que debe prevalecer es la del lugar donde el contrato se va a desarrollar. Esto tiene lugar cuando no se pacta la aplicación de los términos de la Convención de Viena,

En segundo lugar, como antes también se indicó los términos de la Convención de Viena, facilitan el entendimiento entre los comerciantes al celebrar los contratos de compraventa internacional de mercaderías, siempre y cuando no se violen disposiciones contenidas en las leyes internas de Guatemala, particularmente el Código de Comercio y leyes afines.

## **Función**

Una de las funciones importantes de la Convención de Viena es facilitar las relaciones mercantiles entre los diferentes Estados, esto coloca al contrato de compraventa mercantil en uno de los contratos más importantes y frecuentes de nuestros días.

Además se tiene como instrumento jurídico que sirve de base para la aplicación de los términos en la compraventa mercantil internacional en forma clara y transparente.

## **Concepto**

La Convención de Viena no define con precisión el contrato de la compraventa mercantil internacional de mercaderías. Sin embargo, atendiendo a las particularidades del mismo se puede definir como:

El contrato en que una parte (vendedor) establecido o con residencia en un Estado diferente del comprador se compromete a transferir el dominio de una mercadería, entregarla materialmente y entregar cualquiera documentos relacionados con ella, en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención, a cambio, la otra parte (comprador) se obliga a pagarlas y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato. (Peña, 2010:204)

El artículo 30 de la Convención establece las obligaciones del vendedor, las cuales consisten en entregar la mercancía, transmitir la propiedad de la misma y aportar cualquier documento relacionado con ella, lo que respalda la definición dada anteriormente, dicha disposición literalmente regula: “Artículo 30. El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.” (Convención de Viena: 2011:9)

El artículo 53 establece las obligaciones del comprador a pagar el precio que se pactó por la mercancía y a recibir la misma. “Artículo 53. El comprador deberá pagar el precio de la mercadería y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención” Convención de Viena: 2011:17.

De la unión de ambos artículos, se extrae la definición del contrato de compraventa de mercadería, a lo cual únicamente se le debe agregar la internacionalidad del mismo estableciendo como requisito esencial el establecimiento de las partes en Estados distintos.

De los preceptos citados y transcritos, en forma concreta se entiende por contrato de compraventa internacional de mercaderías, aquel por medio del cual el vendedor transfiere la propiedad de mercaderías y el comprador se obliga, por su parte, a pagar el precio acordado. La particularidad de este contrato radica en que tanto el vendedor como el comprador deben tener su establecimiento en distintos Estados para cumplir con la característica de internacional.

## **Marco Legal**

### **La Convención de Viena de 1980 y contratos de compraventa internacional**

La Convención de Viena de 1980 sobre contrato de compraventa internacional de Mercaderías. Debido a que dicha Convención aún no ha sido ratificada por el Estado de Guatemala, su jerarquía dentro del ordenamiento jurídico es de una norma supletoria.

La convención entra en vigor el 1 de enero de 1988 con la ratificación de 10 Estados (Alemania, Austria, Chile, China, Dinamarca, Estados Unidos de América, entre otros), entre estos figuraba la República Argentina, México que era el mínimo exigido por el mismo documento en su artículo 99.1. La Convención de Viena unifica la normativa en materia de contratos de compraventa de mercaderías internacional, dándole una solución a las diferencias que existían entre los Estados.

## **Ámbito de Aplicación**

El ámbito de aplicación de esta convención es, como su nombre lo dice, sobre la compraventa internacional de mercaderías. Su aplicación depende de la voluntad de las partes. “Mercaderías: bienes que se compran y venden en un negocio” (Garner, 2004:800)

Específicamente el ámbito de aplicación se circunscribe a la compraventa de bienes muebles corpóreos, sin embargo esta convención establece una serie de mercaderías que están excluidas de ella, punto que se abarcará abarcaremos más adelante.

### **Ámbito de Aplicación Espacial**

La compraventa internacional de mercancías se aplica entre partes contratantes con establecimientos en distintos Estados. Es decir, que la ubicación de los establecimientos en Estados contratantes diferentes es el único presupuesto que exige la Convención de Viena para su aplicabilidad, según lo establece el artículo 1, el cual literalmente establece: “Artículo 1. La presente convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en diferentes estados.” (Convención de viena.2011: 1)



Así mismo, por establecimiento se debe entender: “toda instalación de una cierta duración, estabilidad y con determinadas competencias para dedicarse a los negocios.” (Calvo y Carrascosa, 2003:154)

De tal forma, que no importa en dónde concluya el contrato, el lugar en dónde se encuentren las mercaderías o a dónde se tengan que trasladar lo más importante es que las partes tenga su establecimiento en diferentes Estados.

Por lo que, si las partes celebran el contrato en el lugar en donde se encuentran las mercancías o en el lugar a donde deban ser trasladadas, esto será también materia de dicha convención siempre y cuando las partes tengan su establecimiento en diferentes Estados.

### Ámbito de Aplicación Temporal

Para que la Convención de Viena pueda ser aplicada, es necesario que la compraventa se haya realizado con posterioridad a la fecha que el Estado haya formado parte de la Convención.

Como se mencionó anteriormente, Guatemala no es un estado ratificante, sin embargo su aplicación no es indispensable, en materia de contratación mercantil, debido al principio de la autonomía de la

voluntad de las partes, quienes pueden regir el negocio jurídico con base en este conjunto de disposiciones jurídicas mercantiles.

El artículo 100 de esta Convención establece que esta se aplicará solamente cuando el contrato de compraventa se efectúe en la fecha o después de la entrada en vigor de dicha Convención. “Artículo 100. La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención...” (Convención de Viena, 2011: 33)

En la sentencia de fecha 3 de marzo de 1997, del Tribunal Supremo Austriaco, en la que se celebró una compraventa entre la parte compradora (empresa americana) y la parte vendedora (empresa española). El tribunal supremo estableció que no se podía aplicar dicha convención, ya que el contrato se había perfeccionado con anterioridad a la fecha en que la compraventa entró en vigor.

### **Contrato de Compraventa de Mercaderías**

Como se estableció anteriormente, el convenio no establece una definición propia de compraventa, pero se puede decir que el contrato de compraventa es aquel mediante el cual el vendedor se obliga a entregar una cosa determinada y el comprador a pagar un precio por ella.

Cuando se habla de mercaderías se refiere a bienes muebles corporales, no dejando afuera a los animales vivos.

En este sentido la sentencia de la Corte de Apelación de París el 14 de enero 1998, donde el tribunal conoció de un litigio relativo a la venta de elefantes de circo; o la Sentencia LG Flensburg, 19 de enero de 2001, donde el objeto de la compraventa eran ovejas vivas. (Calvo y Carrascosa, 2003:162).

En los ejemplos anteriores, claramente podemos ver que en ambos casos el objeto en la compraventa son bienes muebles corporales. En tal sentido, es necesario definir qué se entiende por estos bienes y se dice que: “Los bienes corporales, son aquellos que tienen una existencia física apreciable por nuestros sentidos.” (Vásquez, 2007:8)

La Convención de Viena regula en dos artículos separados la esencia del contrato de compraventa y de los cuales se puede extraer una definición bastante aceptable. El contrato de compraventa es aquel en el cual el vendedor debe entregar la mercancía, transmitir la propiedad y aportar cualquier documento relacionado con ella y el comprador a cambio tiene la obligación de pagar el precio que se pactó y recibir la mercancía.

En su artículo 30 la Convención de Viena establece:

Las obligaciones del vendedor estableciendo que debe entregar la mercancía, transmitir la propiedad y aportar cualquier documento relacionado con ella.” El artículo 53 del mismo cuerpo legal establece “el comprador tiene la obligación de pagar el precio que se pactó y recibir la mercancía.

## **Compraventas Excluidas del Ámbito de Aplicación de la Convención**

La convención de Viena, establece las compraventas que no están reguladas por ella y las reúne en tres grupos:

- a. Las compraventas excluidas por razón de su finalidad, dentro de las cuales se encuentran las de uso personal, familiar o doméstico. Así mismo, no pueden ser objeto de esta convención las compraventas que carezcan de la finalidad de lucro, característica esencial de las compraventas mercantiles. Artículo 2 de la Convención de Viena.

Lo anterior se debe a que por lo general las compraventas de consumidores son compraventas internas y no cumplen con la particularidad de que las partes deben tener su establecimiento en Estados diferentes.

- b. Las compraventas según sus modalidades encontrándose dentro de este segundo grupo las compraventas en subastas y ventas judiciales. La primera no se incluye, pues el comprador hasta el final se percata de quién es el vendedor, lo cual puede afectar el carácter internacional del contrato. Y en el segundo caso, los términos no son negociados por las partes, sino que vienen impuestos a éstas.

La metodología de las subastas consiste en que una vez comprada la mercancía subastada hasta ese momento el comprador conoce quien es el vendedor, conoce detalles específicos del objeto comprado.

- c. Dentro del tercer grupo se encuentran las compraventas excluidas por su objeto. El mismo artículo 2 de la Convención establece que “la compraventa de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio, dinero, buques, embarcaciones, aerodeslizadores, aeronaves y la compraventa de electricidad no están comprendidos dentro del ámbito de dicha convención.”

La exclusión de la compraventa de los buques por ejemplo, no se somete a esta Convención debido a que la mayoría de los Estados los toma como bienes inmuebles registrables. Cada vez que se hace una compraventa de esta naturaleza, éstos son registrados en los diferentes países, lo que impide que la misma sea regida por la Convención.

## **Carácter Internacional del Contrato**

### **Localización del Establecimiento de las partes en estados diferentes**

Ubicación del establecimiento de las partes en Estados diferentes. La naturaleza internacional de este contrato está establecida en el artículo 1 de la Convención, la cual se enfoca en la ubicación del establecimiento de las partes en Estados diferentes.

Esto significa que para determinar el carácter internacional del contrato, no se tomarán aspectos como la nacionalidad, el carácter comercial de las partes o del contrato. Sino lo que lo determinará será que las partes tengan establecimientos ubicados en distintos Estados.

Puede darse el caso en que una de las partes tenga establecimiento en Japón y Alemania, por ejemplo, en este caso el establecimiento que prevalecerá o que será tomado en cuenta será el del establecimiento que tenga más relación con el contrato. Por ejemplo, si las negociaciones se realizaron en Alemania, el establecimiento será Alemania, por la relación que guarda con el mismo. “Artículo 10.a. 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...” (Convención de Viena:4)

## **Incidencia de la Voluntad se las Partes**

La Convención de Viena reconoce, sobre todo, la primacía de la voluntad de las partes colocándola como la fuente principal del contrato. Prevaleciendo, de esta manera lo pactado entre ellas. “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.” (Convención de Viena: 3) Por lo que, se puede decir que la voluntad de las partes es soberana para poder elegir el derecho que va a regir sus contratos.

En Guatemala y en lo que se refiere a la regulación del negocio jurídico, en el artículo 1252 del Código Civil, se hace énfasis en la importancia de la manifestación de la voluntad para la realización del negocio jurídico. “Artículo 1252. La manifestación de la voluntad puede ser expresa o tácita y resultar también de la presunción de la ley en los casos en que ésta lo disponga expresamente” (Código Civil Guatemalteco: 204.)

Se entiende como voluntad el derecho que tiene una persona individual o jurídica para crear o no relaciones jurídicas. Las partes, atendiendo a su soberanía, pueden:

- Determinar la ley aplicable al contrato. De conformidad con el artículo 1 de la Convención de Viena.

“Artículo.1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan su establecimiento en estados diferentes” (Convención de Viena:1)

La voluntad de las partes debe ser interpretada de acuerdo a la intención que tuvieron éstas al momento de la creación del contrato. Dándole un carácter subjetivo a esta interpretación.

No obstante, al no poder conocer cuál fue la intención de las partes esta normativa se vuelve objetiva y se le da una solución aplicando el sentido que daría una persona razonable en una situación similar.

“Art. 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 esa intención.” (Convención de Viena:. 3.)

“Artículo 8.2. Si el párrafo que precede 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 en la misma condición que la otra parte.” (Convención de Viena:.3)

Es decir, que la interpretación debe ser realizada de conformidad con la voluntad de cada una de las partes.



El 15 de Septiembre de 1977, donde se concluyó que dado que la Compraventa internacional de mercadería no preveía disposiciones especiales para la incorporación de condiciones generales, esas reglas debían interpretarse conforme al artículo 8 de la Compraventa internacional de mercancías. El problema en cuestión era determinar en qué idioma debía estar redactadas esas condiciones generales. El tribunal consideró que debían redactarse en el idioma del contrato, el italiano, ya que las negociaciones habían tenido lugar en italiano. (Calvo y Carrascosa, 2003:178).

Por lo que se puede ver claramente que, entre estas dos reglas, el común denominador para poder interpretar cuál es la intención de las partes son las circunstancias razonables pertinentes a cada caso en concreto. Es decir, evaluar a profundidad cada caso y determinar si las circunstancias permite saber cuál fue la intención de las partes o bien; en caso contrario, aplicar la respuesta razonable que se daría en un caso similar.

La Convención por su naturaleza va a ser aplicada por varios Estados y órganos jurisdiccionales, por lo que cada país podría darle una interpretación diferente, lo cual no es la mejor práctica.

Un juez de un determinado país no puede interpretar la norma desde su ordenamiento interno, sino que debe atender al carácter internacional del caso sometido a la jurisdicción de la Convención. “Artículo 7.1. En la interpretación de la presente Convención se tendrá en cuenta su carácter internacional la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.” (Convención de Viena. 3)

Así mismo, señala la necesidad de aplicar la uniformidad en los casos, es decir que un juez del ramo civil y mercantil no puede aplicar jurisprudencia interna o de los diferentes Estados que son parte.

Si en un determinado caso, existe una laguna, ésta se resolverá en concordancia con los principios en los que se basa la Convención y a falta de éstos, de acuerdo al derecho interno de cada Estado.

Artículo 7.2. Las cuestiones relativas a la materia 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. (Convención de Viena:3)

Entre los principios se pueden mencionar:

El mantenimiento de la buena fe, el cual se refiere a la conducta de los comerciantes dentro de un negocio jurídico internacional. El artículo 7.1 de la Convención de Viena establece: "... de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional."

La ausencia de formalismos, derecho mercantil tanto en Guatemala como internacionalmente carece de formalismos. Esto se debe a la intención de que el comercio pueda fluir con flexibilidad y amplitud para poder estimular la libre empresa.

El artículo 11 de la Convención de Viena establece al respecto: “El contrato no deberá celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma...”.

Así mismo, se puede ver la anti formalidad en la manera de extinguir o modificar dichos contratos, bastando con el acuerdo entre las partes para poder ejecutar dichas acciones. El artículo 29.1 Convención de Viena establece: “el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes...”

### **Incidencias de los Usos y Prácticas del Comercio Internacional**

Actualmente, en el comercio internacional existen varios usos, los cuales han sido codificados por organismos profesionales como por ejemplo los INCOTERMS de la Cámara de comercio: FOB (*free on board/ Libre a bordo*), CIF (*cost, insurance and freight/ costo, seguro y flete*), FAS (*Free aside ship/ al costado del buque*) entre otros. Estos usos pueden ser pactados expresa o tácitamente por las partes.

Si dichos usos fueron pactados tácitamente por las partes, su interpretación debe referirse a las circunstancias razonables pertinentes al comportamiento de las partes conforme a los criterios establecidos. Es

decir, de conformidad a la intención de las partes y si no se conoce al razonamiento lógico que se utilizaría en una situación similar.

Así mismo, cuando se habla de usos se incluyen las prácticas que se hayan fijado entre las partes; y las partes también quedan obligadas a estas prácticas. Como prácticas se entiende las costumbres o hábitos establecidos para ciertas relaciones mercantiles. “Artículos 9.1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.” (Convención de Viena: 4)

Por lo que, claramente se puede observar que prevalecen los usos y las cláusulas pactadas por las partes sobre las disposiciones de la Convención de Viena. Es decir, que al existir una discrepancia entre un uso convenido y la práctica prevalecerá el uso o lo convenido por las partes.

Los usos objetivamente aplicables deben reunir tres características esenciales:

- Carácter Internacional para que sea aplicable en el comercio internacional y no solamente en el comercio interno.

Un caso claro para este primer punto es:

La Sentencia del Tribunal de Apelaciones de Graz, de fecha 9 de noviembre de 1995, puesto que un vendedor que ha realizado actividades comerciales en un país durante muchos años y celebrado repetidamente el tipo de contrato que era habitual en el ámbito empresarial en cuestión, tiene la obligación de tomar en cuenta los usos nacionales o locales, aun cuando no se hubiera hecho mención en el propio contrato. (Calvo y Carrascosa, 2003:178)

La sentencia se pronunció indicando que el comerciante tenía la obligación de tomar en consideración los usos nacionales que pudieran existir en ese sector empresarial. Con base en el artículo 9.2, desarrollado anteriormente.

Claramente se puede ver la tendencia que las sentencias toman al hacer obligatorio la observancia de los usos internos por los comerciantes, aunque éstos no tengan establecimiento permanente en dicho país.

- El uso debe ser conocido por ambas partes.
- Seguido por las partes, es decir que no solamente es necesario que el uso sea conocido por los contratantes, sino que éstos lo apliquen y que esto pueda demostrarse. Por ejemplo, una carta de confirmación de un producto no puede suponer el consentimiento de las partes, si no se demuestra que es una práctica entre ambas que al enviarse la confirmación va implícita el consentimiento.

Con respecto a los *incoterms*, dentro de nuestra regulación guatemalteca contempla muy poco sobre la compraventa internacional dedicándole únicamente seis artículos del Código de Comercio.

El Código de Comercio de Guatemala establece cinco tipos de *incoterms*:

- a. FOB: Venta libre a bordo, es decir que se entiende entregada la cosa y transferido el riesgo desde el momento en que dicha cosa se encuentra sobre el barco. Al efecto el código de Comercio establece, en el artículo 697: “en la venta libre a bordo, FOB, la cosa objeto del contrato deberá entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador...”
- b. FAS: la venta al costado del buque, es decir que se entiende entregada la cosa y transferido el riesgo desde el momento en que el vendedor coloca las mercaderías al costado del buque. Al efecto el Código de comercio artículo 698 establece: “En las ventas: al costado del buque o vehículo, FAS, se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entregar al ser colocadas las mercaderías al costado del buque o vehículo...”

- c. CIF. Costo seguro y Flete, el costo incluirá el flete y el seguro. “En la compraventa: costo, seguro y flete, CIF, el precio comprenderá el valor de la cosa más las primas del seguro y los fletes hasta el lugar convenido para que sea recibido por el comprador.” (Código de Comercio: 118)
- d. CYF: Costo y flete, es decir dentro del precio está incluido el costo y el flete. “En las ventas costo y flete, se aplicarán las disposiciones de la venta CIF, con excepción de las relativas al seguro” (Código de Comercio: 118)

## **La Forma del Contrato**

### **De la Oferta y Existencia de una oferta válida**

La precisión de la oferta es indispensable en la formación del contrato de compraventa internacional. Cuando se habla de precisión, se hace alusión a la descripción de las mercaderías que se ofrece, la cantidad y el precio; así mismo, es necesario que el oferente ratifique su compromiso de obligarse en el caso que la otra parte acepte dicha oferta.

En el ordenamiento jurídico, el artículo 1796 del Código Civil establece que “no hay compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo.”

La oferta debe ir dirigida a una o más personas determinadas. “Artículo 14. 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.” (Convención de Viena: 5)

De lo anterior se puede establecer que los elementos de la oferta son: a) precisión; b) dirigida a una o más personas determinadas; y, c) el compromiso del oferente a obligarse en caso de aceptación.

Cuando la oferta no tiene un destinatario determinado se considera una simple invitación y la oferta pierde su finalidad. “Artículo 14. 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”



## **Eficacia de la Oferta**

Cuando la oferta ha cumplido con los requisitos esenciales para ser válida, surtirá efectos desde el momento en que la misma llega a su destinatario (una o más personas determinadas).

Ésta llega a su destino al ser comunicada de manera verbal o entregada por cualquier otro medio – escrito- al destinatario en el lugar en donde éste se encuentre.

Artículo 24. A los efectos de esta parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra 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. (Convención de Viena: 7)

## **Oferta Retirada y/o revocada**

La retirada se refiere a las ofertas que han sido enviadas al destinatario que, a pesar de ser irrevocables, las cartas de rechazo o retirada llegan a éste antes que la oferta.

A manera de ejemplificar esta situación se puede decir que el oferente envía una oferta de adquirir 2,000 productos con x especificaciones; sin embargo, el oferente se da cuenta al hacer una reevaluación de su inventario, que ya no necesitará los 2,000 productos hasta dentro de

determinado tiempo. En este caso el oferente envía una carta por correo urgente al destinatario y le notifica el rechazo o retirada de la mercadería. Dicha carta llega al destinatario antes de que llegue la carta de la oferta.

En este caso, claramente, se ve que la oferta fue retirada por el oferente o “comprador” oportunamente. “Art. 15.2. La oferta aún cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.” (Convención de Viena: 5)

Así mismo, el convenio contempla la revocación de la oferta. El contrato se perfecciona con la aceptación oportuna de la oferta, tema que será abarcado más adelante. Por lo que, la oferta puede ser revocada hasta antes de que el contrato se perfeccione, es decir, antes de que la revocatoria llegue antes que la aceptación.

De igual manera, para clarificar este punto se da el siguiente ejemplo: China le envía una oferta a Venezuela. Venezuela evalúa la oferta y decide aceptarla. China por su parte ya no desea venderle la mercadería a Venezuela y envía la carta de revocatoria a China y la entrega antes de que le llegue la carta de Aceptación de China. De esta manera la oferta queda Revocada. “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.” (Convención de Viena: 5)

La oferta no podrá revocarse en los siguientes casos:

- a. cuando se señala un plazo fijo para la aceptación o se establezca que la oferta es irrevocable; y,
- b. cuando el destinatario ha actuado basado en la creencia de que la oferta es irrevocable, debido a un razonamiento fundamentado por parte del destinatario. Este caso es complicado, ya que al estar ante una situación como está será necesario evaluar el tipo de mercadería y las circunstancias del caso. Queda a criterio del juzgador.

“Artículo 16.2.a,b. 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.” (Convención de Viena: 5).

## **Extinción de la Oferta**

Es el rechazo de la oferta la que la extingue. Anteriormente se estableció que cualquier otra manifestación de intención –rechazo- llega al destinatario cuando este se comunica de manera verbal o se entrega por cualquier otro medio. “Artículo 17. La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.” (Convención de Viena: 6)

Así mismo, se puede interpretar que una contraoferta alejada de la realidad podría ser tomada por el oferente como un rechazo y lo facultaría a realizar negocios con un tercero sin ningún problema.

Así mismo una extinción de la oferta pudiera darse por la muerte, incapacidad o interdicción del destinatario.

## **Aceptación**

Como se establecía anteriormente, para que el contrato de compraventa sea perfeccionado es necesario que el destinatario manifieste su aceptación. El silencio o la no acción por parte del destinatario no suponen la aceptación.

La Corte de Apelaciones de Grenoble, en una sentencia del 21 de octubre de 1999, señaló que si en la práctica seguida por los contratantes, el vendedor cumple los pedidos de la empresa compradora sin expresar su aceptación, hay que entender que sí existe el contrato, incluso sin la aceptación expresa del vendedor. (Calvo, A. y Carrascosa, J., 2003: 186)

De lo anterior, se deduce que, si bien es cierto, la Convención establece que no hay aceptación tácita en el silencio o en la no acción, siempre los casos deberán ser evaluados por las circunstancias que se den en el momento.

Cualquier acto del destinatario que establezca el consentimiento de la oferta se interpretara como la aceptación. Al efecto el artículo 18.1 primera parte establece: “toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación.” (Convención de Viena: 6)

En relación a este mismo caso, el oferente podría demostrar los usos y prácticas que se establecieron entre las partes, indicando que ha sido una costumbre la entrega de la mercadería sin necesidad de la aceptación.

“Artículo 18.3. 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...” (Convención de Viena: 6)

En otro escenario sobre el mismo caso, cabe resaltar que si el vendedor cumple con la entrega de los pedidos y la empresa que compra los acepta, se está ante una aceptación; sin embargo, se puede dar el caso que en la empresa destinataria recibe la mercadería por la ignorancia de un trabajador, ésta puede alegar el supuesto de que el silencio no se puede entender una aceptación tácita de la oferta realizada por el vendedor.

Al hablar sobre el plazo para la aceptación se puede ver claramente el protagonismo del oferente en este aspecto. El oferente es quien establece el plazo al destinatario, consignándolo en la carta que le enviará.

El plazo comienza a correr desde la fecha que se le coloca a la carta o desde la fecha que aparezca consignada en el sobre. Cuando el plazo ha sido establecido por teléfono u otros medios de comunicación instantáneos, éste comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario. En estos casos la aceptación debe darse inmediatamente, tal y como lo establece el artículo 18.2. “...La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.” (Convención de Viena: 6)

## **Retirada de la Aceptación**

De la misma manera en que se explicó la retirada de la oferta, ocurre en el caso de la aceptación. La retirada surte sus efectos siempre y cuando ésta llegue al oferente antes que la aceptación. “Artículo 22. La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efectos o en ese momento.” (Convención de Viena: 7)

Si la retirada llega al oferente después de la aceptación, ésta ya no surte efectos debido a que la aceptación ya ha producido sus efectos, es decir que el contrato ya ha quedado perfeccionado.

## **Perfección del Contrato**

Como se ha mencionado en varias ocasiones, el contrato se perfecciona cuando el oferente recibe la aceptación. Es decir:

- a) desde que la aceptación llega al oferente dentro del plazo que se estableció anteriormente por el mismo oferente;
- b) en los supuestos establecidos anteriormente en donde no se requiere de la confirmación, basados en los usos y prácticas entre las partes; y
- c) desde que el oferente admita la aceptación tardía.

Este último inciso tiene lugar cuando el destinatario envía su aceptación la cual llega tarde al oferente, y este último no se pronuncia en sentido negativo a dicha aceptación. Artículo 21.2. “...la aceptación tardía surtirá efectos como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caduca o le envíe una comunicación en tal sentido.” (Convención de Viena: 7)

## **El Cumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional de Mercadería**

**El cumplimiento del contrato es una parte fundamental en el mismo debido a los problemas que conlleva un incumplimiento por alguna de las partes**

Tanto el oferente como el destinatario, tienen la facultad de exigir al otro dicho cumplimiento. “Artículo 28. Sí, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de la obligación...” (Convención de Viena:8)

La Convención de Viena ha regulado un apartado con el fin de que las intenciones, tanto del oferente como del destinatario, se cumplan y ha establecido las obligaciones de ambos.



## **Obligaciones del Vendedor**

Las tres obligaciones principales del vendedor con respecto al comprador son: a) trasladar la propiedad de la mercadería; b) entregar la mercadería; y c) entregar los documentos que estén relacionados con ésta.

### **Traslado de la Propiedad**

Este es un contrato traslativo de dominio en donde no solamente se transfiere la mercadería, sino También los derechos de propiedad y dicha mercadería pasa a formar parte del patrimonio de otra persona individual o jurídica. El artículo 1790 del Código Civil establece que “...el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla...” En este artículo se ve la transferencia de dominio que el vendedor hace al comprador.

### **Entrega de los documentos relacionados**

La entrega de los documentos será realizada por el vendedor al comprador en el momento, lugar y forma establecidos en el contrato. “Artículo 34. El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con la mercadería, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato.” (Convención de Viena: 10)

En relación a este punto, el Código Civil establece en el artículo 1812 que la entrega de la cosa vendida se entiende verificada: 1. Por la transmisión de conocimientos, certificados de depósito o cartas de porte...” lo cual hace clara alusión a la entrega de los documentos relacionados a dicha compraventa.

### Entrega de la mercadería

Esta es la obligación más importante del vendedor y como señala Carlos Esplugues: “Por entrega se entiende la puesta de la mercadería a disposición del comprador, en el lugar y en el momento convenido por las partes.” (2006:192) Para reforzar esta afirmación el Código Civil Guatemalteco en el artículo 1809 establece que “es obligación del vendedor entregar la cosa vendida”

Dentro del Contrato de compraventa, se debe establecer en dónde se hará la entrega de la mercadería pudiendo ser:

- a) en el lugar que se estableció para su entrega;
- b) cuando dentro del contrato de compraventa se especifique que la entrega debe hacerse al porteador para que este las traslade;
- c) cuando dentro el contrato se establece que las mercaderías, tratadas como materia prima, deben ponerse en las manos de una empresa de manufactura; y,

d) cuando el vendedor entrega la mercadería en el establecimiento del vendedor;

El momento para la entrega de las mercaderías será en la fecha fijada dentro del contrato, si no se fijó cuando en base al contrato se pueda firmar o determinar un plazo y si no se puede establecer de esta forma se hará la entrega en un tiempo razonable contado a partir de la fecha de la celebración del contrato.

Es decir, que si del contrato no se desprende el día exacto, este lo puede elegir el vendedor. El plazo razonable del que se habla en el párrafo anterior se deberá establecer atendiendo a la naturaleza de las mercancías.

Las mercaderías que se entreguen deberán poder ser revisadas físicamente. Es decir, que tendrán que estar identificadas y la cantidad y calidad deberá ser la que se pactó en el 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 estuvieran claramente identificadas a lo efectos del contrato mediante señales en ellas...” (Convención de Viena: 9)

Si la mercadería es entregada antes de la fecha fijada o si se entrega una cantidad mayor a la pactada, el comprador tendrá la facultad de aceptarlo o rechazarlo. “Artículo 52.1.2. Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción. Si el vendedor entrega una cantidad de mercadería mayor que la expresada en el contrato el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción...” (Convención de Viena: 17)

Aplicando la lógica a este artículo, si el comprador no acepta la mercadería de más, correrá por cuenta del vendedor el costo de transporte de la mercadería extra.

La obligación del vendedor de entregar la mercadería va de la mano con un seguimiento por parte del comprador y éste al recibir la mercadería deberá indicar al vendedor si todo se recibió de acuerdo a lo pactado o bien si existe algún faltante.

Esta comunicación debe ser realizada por el comprador dentro del plazo de 2 años contados a partir de la fecha en que se recibió la mercadería. De lo contrario el comprador perderá su derecho. “Artículo 39.2. 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...” (Convención de Viena: 12)

## **Obligaciones del Comprador**

El comprador tiene básicamente dos obligaciones: a) pagar el precio de las mercaderías; y b) recibir las mismas de conformidad con lo establecido en el contrato. “Artículo 53. El comprador deberá pagar el precio de la mercadería y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

### **Pago del precio**

El comprador está obligado a hacer efectivo el pago del precio en las fechas establecidas dentro del mismo contrato. No necesitará requerimiento por parte del vendedor. “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.” (Convención de Viena: 18)

El Código Civil por su parte establece en su artículo 1825 que “La obligación principal del comprador es pagar el precio en el día, lugar y forma estipulados en el contrato.”

El pago del precio lleva implícita el adoptar las medidas y el cumplir con los requisitos fijados en el contrato. Que es precisamente a lo que se refiere el artículo del Código Civil que se mencionó anteriormente. “Esta obligación es esencial a la compraventa en todos los sistemas jurídicos, pues no hay compraventa sin precio.” (Peña, 2010:2012)

De esta manera lo establece el código de Comercio en el artículo 695, al establecer que el pago deberá hacerse salvo pacto en contrario en el lugar en donde se encuentren los documentos que representan la mercadería y el comprador por ningún motivo puede negarse a realizarlo.

El Código Civil también establece que de no convenirse el lugar de pago, se entenderá que debe realizarse en el lugar y momento en que se hace efectiva la entrega de la cosa” (Artículo 1826)

El precio podrá ser pagado por el comprador en:

- a) El establecimiento del vendedor
- b) En el lugar donde se efectúe la entrega de la mercadería

## Recepción de las mercaderías

Esta obligación consiste en que el comprador debe realizar todo lo que esté de su parte para que el vendedor pueda hacer la entrega de la mercadería y una vez entregada el comprador se hará cargo de la mercadería. “Artículo 60. La obligación el 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.” (Convención de Viena:19)

Existe una obligación común tanto para el vendedor como para el comprador y esta es el conservar la mercadería. Esto surge cuando una de las partes ha incumplido con sus obligaciones y la mercadería debe ser depositada en el almacén de un tercero a expensas de la parte que incumplió.

Si la parte que las almacenó en un tiempo determinado no logra que se le restituyan sus derechos o la mercadería está expuesta a deterioro rápido, o si ocasiona gastos excesivos, ésta puede poner a la venta las mercaderías, retener una suma igual a la que la otra parte le debe y devolver el resto a la contra parte.

“Artículo 88.2. Si la mercadería está expuesta a deterior rápido o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas podrá adoptar medidas razonables para venderlas...”  
(Convención de Viena: 28)

El aporte más valioso de este artículo es dar a conocer a los comerciantes, específicamente del sector privado, los aspectos más relevantes en materia de contratación de compraventa de mercadería internacional contenida en la Convención de Viena de 1980.

Esto debido a que en la actualidad las empresas guatemaltecas celebran, con frecuencia, contratos de compraventa de mercadería internacional, rigiéndose por lo pactado dentro del contrato por las partes y supletoriamente, a la Convención de Viena desconociendo, en la mayoría de los casos, cuál es el contenido de dicha convención.

Los contratos en esta materia, como se mencionó anteriormente, se rigen supletoriamente a la Convención de Viena amparándose en la libertad que otorga, en cierta manera, el poco formalismo que caracteriza al Derecho Mercantil y, principalmente, a la flexibilidad que le da el principio de la autonomía de la voluntad a las partes contratantes.



No existe prohibición alguna para que dicha convención sea aplicada en forma supletoria a los contratos de compraventa de mercadería internacional; sin embargo, al regirse supletoriamente se debe tener en cuenta que dicha regulación no puede violar ni contrariar las disposiciones del ordenamiento jurídico de Guatemala en materia mercantil, específicamente la celebración del contrato de compraventa mercantil, contenido en el Código de Comercio del artículo 695 al 706.

Guatemala no es, actualmente, un Estado signatario de dicha convención, y esto se debe a que al realizarse los contratos de esta manera, incluyendo lo pactado por las partes y adhiriéndose supletoriamente a lo contenido en la Convención de Viena, quedan totalmente cubiertos los aspectos en esta materia, haciendo irrelevante la ratificación de dicha convención.

Esto da como resultado la razón principal, por la cual las empresas de la iniciativa privada en Guatemala, no han solicitado al Ministerio de Relaciones Exteriores su ratificación.

## **Conclusiones**

El principio de la autonomía de la voluntad faculta a las empresas guatemaltecas para poder invocar la aplicación supletoria de la Convención de Viena de 1980 en los contratos de compraventa de mercaderías internacionales, siempre y cuando no contraríen disposiciones legales expresamente establecidas por la ley, no atenten contra el orden público, las buenas costumbres y derechos de terceros.

Lo pactado por las partes dentro del contrato es ley entre estas, siendo este el principio rector en la celebración de contratación internacional de mercaderías donde participa Guatemala.

Por lo anterior, no es requisito que Guatemala ratifique la Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, ya que los contratos se realizan abarcando los puntos de interés de las partes y supletoriamente rigiéndose a dicha convención, no dejando suelto ningún aspecto importante dentro del contrato.

## Referencias

Calvo, A. y Carrascosa, J. (2003). Curso de Contratación Internacional. Madrid: Colex.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Nueva York 2011.

Esplugues, C. (2006) Derecho del Comercio Internacional. Valencia: Tirant Lo Blanch.

Garner, B. (2004). Black's Law Dictionary. Minesota: West.

Peña, L. (2010). Contratos Mercantiles Nacionales e Internacionales. Bogotá: Temis

Vásquez, C. (2007). Derecho Civil II. Guatemala: Pineda Vela Editores.

## **Leyes**

Código Civil, Decreto Ley No. 106.

Código de Comercio, Decreto No. 2-70 del congreso de la República de Guatemala.

Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías