

**El perfeccionamiento del Contrato de Compraventa Internacional en el marco de lo dispuesto en la Convención de Viena de 1980**  
*Perfection of the International Sales Contract under the Vienna Convention of 1980*

Daniel Alejandro Pérez Hermida<sup>1</sup>  
danielhermida0023@gmail.com  
Código ORCID 0000-0003-3984-7690

<https://doi.org/10.5377/derecho.v1i33.15728>

Fecha de recibido: agosto de 2022 / Fecha de aprobación: diciembre de 2022

### Resumen

Este artículo de investigación aborda de forma transversal la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías aplicado a la compraventa internacional de mercaderías, así como las distintas teorías para reconocer el perfeccionamiento contractual del mismo, eje clave y actual para entender la trascendencia que tiene la integración de la misma en los ordenamientos jurídicos y las legislaciones nacionales, tal cual es el caso de Nicaragua. Asimismo, en este artículo se abordan las características y descripción del contrato internacional de mercaderías contextualizado en la Convención, para luego profundizar en los aspectos medulares y convergentes a tratar: la formación, la oferta versus la propuesta en la convención y la aceptación como la contraoferta, para establecer los parámetros del perfeccionamiento contractual.

### Palabras Clave

Compraventa Internacional / Convención / Perfeccionamiento Contractual/ Comercio Internacional / Mercaderías

### Abstract

This research article addresses in a transversal manner the 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, as well as the theories it addresses to recognize the contractual perfection of the same, key and current axis, to understand the transcendence of the application of the same in the legal systems and national legislations, such as in the case of Nicaragua. Likewise, this article addresses the characteristics and description of the International Contract of Goods contextualized in the Convention, to then deepen in the core and convergent aspects to be addressed: the formation, the offer versus the proposal in the convention and the acceptance as the counteroffer, to establish the parameters of the contractual perfection.

### Key words

International Sale / Convention / Contractual Improvement / International Trade / Goods

---

<sup>1</sup> Licenciado en Derecho, por la Universidad Centroamericana UCA, Maestrante en Derecho y Negocios Internacionales por la Universidad Europea del Atlántico UNEATLANTICO, Maestrante en Dirección y Administración de Empresas (MBA) por la Universidad Internacional de la Rioja. Graduado de los Cursos de Actualización sobre las víctimas en el Derecho Penal Latinoamericano: Presente y Perspectivas y Mediación Penal en el entramado de la Justicia Alternativa por el Instituto de Estudio e Investigación Jurídica INEJ.



## Tabla de contenido

**Introducción. 1. La Convención de Viena de 1980 y su contextualización. 2. Características y descripción del Contrato Internacional de Mercaderías en la Convención. 2.1. Ámbito de aplicación: Materias de aplicación e interpretación. 3. La Convención y la formación del Contrato de Compraventa Internacional. 3.1. Oferta vs. Propuesta en la Convención de Viena. 3.2. Retiro y Revocación de la Oferta. 3.3. Aceptación y contraoferta. 4. La Perfección del contrato en el marco de la Convención de Viena 5. Criterios de aplicación de la Convención y su trascendencia en el Derecho Interno. Conclusiones: Resultados y Aportes. Referencias bibliográficas.**

### Introducción

La compraventa internacional, ha ido evolucionando desde 1926, cuando sólo había ideas primigenias acerca de cómo debía de ser, hasta convertirse en el contrato de mayor relevancia legal y económica, dentro de las relaciones comerciales a nivel internacional. Actualmente este tipo de compraventas, representa el eje central de las transacciones comerciales, que se llevan a cabo a nivel internacional y que, si bien es cierto, este tipo de relaciones contractuales, cumple con todos los parámetros para ser considerado un contrato típico, es decir que está regulado por la ley, cada vez es menos eficaz y relevante, la norma codificadora, que, desde el ámbito nacional, se proporciona para aquellos, los cuales es de su interés.

En razón de esto, es pertinente y oportuno, formular según Calderón (2017), que la Convención de Viena, es la manifestación más significativa del denominado derecho uniforme de los negocios internacionales, que ha venido marcando el paso, a una serie de cambios desde el punto de vista legal, así como económico, todo esto devenido del auge de las transacciones comerciales internacionales, y la introducción de comunicaciones instantáneas.

Este tipo de contrato internacional, sin embargo, no se encuentra ceñido, ni está supeditado a una ley de un país específico, salvo por lo que las partes dispongan. Es por eso, que, como una regla general, se admiten las normas de Derecho Internacional Privado (DrIPrivado), como garantía de legalidad para los contratos internacionales. Este aspecto, se abordará, con más claridad, en sucesivos apartados, del artículo investigativo.

Finalmente, la investigación conducirá al reconocimiento que otorga la Convención de Viena de 1980, a la compraventa internacional de mercaderías, tomando en cuenta los principios de la teoría de la recepción y del conocimiento, para explicar y entender con claridad, como establece y deja fijado el perfeccionamiento del contrato de compraventa mercantil, recorriendo, aspectos relevantes, como la oferta, la propuesta y la aceptación, dentro de la Convención, finalizando, con un apartado para analizar los efectos de la aplicación de dicho instrumento jurídico, en el ordenamiento jurídico nacional. Todo esto concretizándolo en sus alcances, implicaciones y limitaciones a tener en cuenta, teniendo como hipótesis de investigación que la adhesión de la Convención, por parte de Nicaragua; sería de gran trascendencia jurídica y económica, manifestada, en una mayor seguridad jurídica, a través de un perfeccionamiento y sus efectos devenidos,

mejor regulados y codificados, a pesar de los diversos factores connaturales que devienen por el manejo de las relaciones de distintos entes comerciales internacionales, pero que al final conlleven a que Nicaragua se convierta en un país más orientado al comercio exterior a gran escala internacional.

### **I. La Convención de Viena de 1980 y su contextualización**

Dada la multiplicidad de instrumentos internacionales, que se han creado para regular aspectos relevantes del comercio y el derecho mercantil internacional, aún antes de la Convención Internacional de Mercaderías (CIM, en lo sucesivo), o también conocida como Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, sobre la cual versa el presente artículo, hay que referirse sucintamente, a sus antecedentes y su proceso de formación, que se explica en buena medida en los instrumentos de creación anterior.

El desarrollo de su formación empieza para Galán Barrera (2003), dentro del contexto de la Conferencia de la Haya de 1964, en la que ésta adoptó el proyecto del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), es decir la formación del contrato de venta internacional de objetos corporales (LUFC, por sus siglas en inglés), que venía a ser sostén del proyecto de ley uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales (LUVI por sus siglas en inglés).

Exactamente dos años después de la mencionada Conferencia de la Haya, en diciembre de 1966 la Asamblea General de las Naciones Unidas fundó la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), o bien conocida por sus siglas en inglés UNCITRAL, la cual es el principal patrocinador y promotor a nivel mundial de la Convención de Viena de 1980, que vino a dar el impulso final para la creación de la norma internacional en cuestión (Andrade-Albularach, 2001).

Al respecto de lo anterior, ahondando en ello, de forma clara lo explica Calderón (2017), de la siguiente manera:

La función de la CNUDMI es promover la progresiva armonización y unificación de la ley del comercio internacional, coordinando el trabajo de las organizaciones activas en este campo y animando la cooperación entre ellas, así como promover una mayor participación en los Convenios Internacionales existentes y una más amplia aceptación de los modelos existentes y de las leyes uniformes, sobre todo este último punto por el descontento que existía por parte de muchos gobiernos sobre la poca implementación de un derecho uniforme. La primera medida que adoptó fue la remisión de los textos de la LUCI y la LUFC a todos los países miembros de las Naciones Unidas para que se pronunciasen sobre si iban a adherir a los mismos o no y las razones de su decisión (p. 41).

Conforme a lo dispuesto en su artículo 99, la Convención entró en vigor en enero del año 1988, asimismo los textos auténticos están en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso. Se ha destacado que los grupos de trabajo realizaron su labor, libre de influencias políticas, así como que los países industrializados se abstuvieron de actuar como grupo de presión, tratando de encontrar las soluciones más objetivas posibles evitando perpetuar normas provenientes de algún Estado en particular (Oviedo Albán, 2011, p. 10).

No obstante, el mejor resultado desde el punto de vista doctrinario, ha sido recoger en un solo texto los temas relativos a la perfección del contrato y al contenido del mismo y de esta forma se logran los mismos resultados de las leyes anteriores, pero sin los inconvenientes de repeticiones y contradicciones que acarrearían la existencia de dos textos a la vez, como lo fue la LUCI y la LUFC (Medina de Lemus, 1992).

De esta manera, Adame Goddard (1994), apunta a que si bien, el objetivo era definir un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional y procurar su implementación en legislaciones nacionales sobre la materia, también constituye un paso decisivo en la construcción de lo que puede denominarse un derecho mercantil internacional, con el ánimo de que facilite los intercambios de bienes, capitales y servicios en un monto que tiende a la globalización económica, denotando la creación del llamado derecho supra nacional.

Ahora bien, si se ha de profundizar en este último aspecto, Fernández Roza, et al. (2013), manifiesta claramente de que la Convención es la manifestación más relevante del denominado derecho uniforme de los negocios internacionales, con el ánimo de facilitar al operador la previsibilidad del derecho, pero además éstos van más allá de una simple uniformidad, -porque este instrumento no solo alimenta la consonancia en las relaciones comerciales internacionales-, sino que también consiste en ofrecer una mayor certeza jurídica a las partes en la contratación, para lo cual las normas se traducen en una expresión de la realidad comercial en la actual etapa de las transacciones mercantiles internacionales.

En el ámbito académico y profesional, Calderón (2017), se refiere a la importancia que tuvo la elaboración de la Convención, visto como un texto legal de notorio éxito, y en esa misma línea, Oviedo Albán (2011), argumenta que a partir de su implementación en diversos países de distintos continentes y diferentes realidades económicas, ha adquirido una relevancia tanto jurídica, como económica, en este último aspecto la importancia de la Convención se manifiesta precisamente en países marcadamente orientados al comercio exterior, que en las últimas dos décadas ha tenido un crecimiento notable involucrando a países de economía de menor escala.

Empero, en opinión de Flint Blanck (2016), todos los negocios de exportación e importación se realizan en todo el globo, por ende la Convención también se ha aplicado en relación a otros Estados que son también importantes socios comerciales, pero que no son parte de este instrumento, debido a que siempre puede existir una negociación con una contraparte que ni siquiera tenga su establecimiento situado en un Estado contratante de la Convención, por lo que se infiere que, el ánimo económico de crecer exponencialmente superando las diversas vicisitudes contractuales y normativas, ha dotado a este instrumento de gran valor, provocando una suerte de implementación progresiva en la medida que se crean mayores actividades de comercio internacional (Piltz, 1998).

Por otro lado, la relevancia jurídica, de la cual se ha estado abordando, está dirigida a regular de manera uniforme la operación típica del tráfico de mercancías, y que entrelazada con la relevancia económica, procura se agilicen las transacciones comerciales y se superen los obstáculos impuestos por la diversidad de criterios de las legislaciones nacionales, permitiendo un lenguaje común mejor adaptado a las

necesidades del comercio internacional, que además brinda una seguridad jurídica que reclaman las transacciones y reducen costos (Calderón, 2017, p. 47).

Esta idea se ve reforzada para Oviedo Albán (2003) en que con este tipo de norma internacional siempre se ha perseguido, la conformación de un marco jurídico-económico único para el derecho de la compraventa internacional, que reduzca por ejemplo los tiempos de entrega y las formas de hacerlo. Existe dentro de la vida comercial, una fuerte motivación mantener un desarrollo ordenado y seguro, que se favorezca con el conocimiento inmediato de la ley aplicable a la transacción, por lo que en las últimas décadas para Calderón (2017) se ha superado la desconfianza generalizada de gran parte de los Estados en ceder su soberanía legislativa, fruto de un amplio consenso entre muchos Estados con distintos ordenamientos jurídicos.

## **2. Características y descripción del Contrato Internacional de Mercaderías, en la Convención**

La Convención de Viena, es un instrumento jurídico aplicable a la compraventa internacional de mercaderías. Tiene fuerza obligatoria para las partes, los jueces y los árbitros cuando se cumplen las condiciones establecidas en el propio instrumento y en particular, en su artículo 1, párrafo 1, que establece: Una compraventa de mercaderías se considera “internacional” cuando las partes contratantes tienen sus establecimientos en Estados diferentes. 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. No se requiere ninguna otra prueba para determinar el carácter internacional del contrato de compraventa, como la nacionalidad de las partes o el carácter civil o comercial de las partes o del contrato. (Organización de Naciones Unidas [ONU], 2021, p. 33)

En las disposiciones del artículo 1, párrafo 1 a) y b), se describe la relación entre la operación de compraventa y el Estado contratante que da lugar a la aplicación de la CIM. Esta misma es aplicable cuando los Estados en que ambas partes tienen sus establecimientos respectivos son Estados contratantes o cuando las normas de Derecho Internacional Privado (DIPr), prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante. Las partes pueden excluir de común acuerdo la aplicación de la CIM (art. 6). Además, todo Estado contratante puede formular una declaración al amparo del artículo 95 para excluir la aplicación de la CIM o de ciertas secciones o apartados, con arreglo a las normas del DIPr.

De conformidad, con lo dispuesto en el artículo 1, párrafo 2, no se tiene en cuenta el carácter internacional de la compraventa para determinar si es aplicable la Convención cuando los hechos que le conferirían ese carácter no sean evidentes para las partes en el momento de la celebración del contrato. Por lo tanto, si, por ejemplo, un intermediario celebra un contrato de compraventa en nombre de una parte y no declara que el establecimiento de su representado está situado en un Estado distinto del de la otra parte, el contrato no se registrará por la Convención. (Cárdenas, 2003, p. 89)

Entre las características de la Convención y el contrato referido, afirma Flint Blanck (2016), que el objeto de la transacción, es decir, la mercancía, es uno; esta debería ser trasladada de un lugar a otro por lo cual el contrato de venta no sería suficiente si no incluyera también las condiciones de embalaje, transporte y de seguro que permiten la



ejecución de la operación. El comprador y vendedor tienen sus domicilios en dos países diferentes, están pactando a distancia su negocio y requieren de una seguridad complementaria. El problema de la credibilidad entre las partes se supera con la participación en la compraventa del factor bancario.

El banquero ofrece su reconocida solvencia para intermediar el pago de las operaciones internacionales, por lo cual también esto será motivo de expreso acuerdo de la voluntad de las partes. La intermediación bancaria sería incompleta si además de permitir y hacer efectivo el oportuno pago de la operación no controlase también el cumplimiento de la obligación de entregar la mercancía. En este sentido, el banco involucrado podrá implementar un pago contra entrega de documentos representativos de la mercancía, lo que permite una modalidad que brinda seguridad a ambas partes (Narbona, 1998).

Según Flint Blank (2016), la entrega de la mercancía por parte del vendedor se realizará siempre en el puerto de embarque, sobre el medio de transporte, contra lo cual el transportista otorga un recibo que da fe de que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega en la compraventa. Tal documento se denomina “conocimiento de embarque” y es la pieza documental clave de la compraventa internacional, ya que permitirá cumplir con la transferencia de dominio de la mercancía, mediante su consignación a nombre del comprador y su remisión a través de la entidad bancaria interviniente, lo que permite al vendedor la consecución del pago respectivo, no obstante, esto podrá variar según los términos internacionales de comercio, que las partes hayan pactado en la relación contractual.

La documentación de embarque que se estipule entre las partes como requisito para hacer efectivo el pago, corresponde a aquella necesaria que el comprador requiere para cumplir con la importación legal de la mercancía en el país de destino. Es en este aspecto donde se conjuga la voluntad de las partes con el marco reglamentario vigente a nivel oficial de los Estados y cuya aplicación y control ejercitan las Aduanas (Alzate, 2013).

La documentación representativa de la mercancía circula a través del sistema bancario, en tanto la mercancía en sí lo hace en el medio de transporte internacional hasta ser entregada a las autoridades correspondientes del punto de destino. La responsabilidad del banco involucrado, no excede de la revisión documental, en tanto la del transportista no va más allá de entregar la mercancía en la misma condición y peso como fueron recibidos a bordo, en el puerto de embarque, sin mayor responsabilidad de su parte una vez recepcionada la carga de conformidad con la autoridad respectiva. El comprador no tiene en principio ninguna instancia de revisión de la mercancía hasta que esta no sea entregada en el punto destino. Deberá estipularse, por tanto, algún mecanismo de pre embarque para la revisión física de la mercancía o al menos se deberá conocer cuáles son los legítimos derechos del comprador en toda transacción internacional (Alzate, 2013).

En caso de incumplimiento de las condiciones pactadas o de controversia respecto al alcance de la contratación, debe establecerse la forma en que se dilucidará el litigio de la manera más expeditiva posible. Es en este aspecto donde cobra una importancia destacada la Cámara de Comercio Internacional que, a través de su Corte de Arbitraje, ofrece los procedimientos de la Conciliación y el Arbitraje para el arreglo de las disputas comerciales.

La mercancía en la compraventa internacional tiene en todos los casos tres factores de coste: un valor en origen, un valor de transporte y un costo de seguro. Es decir, estará configurándose un precio puesto en destino que contendrá estos tres elementos. En relación con esto, la reglamentación aduanera internacional ha recogido este aspecto al establecer como base imponible para la tributación aduanera en principio el CIF de la compraventa, que toma en cuenta tres aspectos a tener en cuenta: costo de las mercancías en el país de origen, costo del seguro y costo del flete hasta el puerto de destino. Como su nombre lo indica, este valor está relacionado con el uso del Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight en inglés). (Flint Blanck, 2016)

En concordancia con lo anterior, las partes deberán ponerse de acuerdo en forma inequívoca respecto de las responsabilidades de cada una de ellas, para la contratación de los diversos factores y servicios que integran el valor CIF, y que permiten el traslado y entrega en destino de la mercancía objeto de la transacción. En este sentido, se referirán para la contratación y el reparto de los roles en la operación, a los términos usuales en el comercio internacional (mejor conocidos como Incoterms), otra variable permanente en la compraventa internacional. (Narbona, 1998)

Es necesario, también, tener en consideración los diferentes idiomas que pueden plantear interpretaciones diversas de una misma cláusula o texto de un contrato. Diferentes marcos legislativos, tanto en la pura contratación como en la regulación de otros elementos que intervienen en la operación comercial (seguro, transporte, embalaje, homologación de productos, etcétera). Distintos usos y costumbres que los países suelen tener en la cancelación de sus transacciones internacionales. Asimismo, monedas diferentes, que pueden influir de forma muy importante en el valor real del precio pactado de la operación internacional, debido a su mayor o menor volatilidad. (Flint Blanck, 2016)

Influye también la mayor distancia geográfica entre el comprador y vendedor, debido a las rutas de tránsito de las mercancías, por vías (marítima, terrestre o aérea) tan importantes, en las que las mercancías objeto de la transacción, tienen que transitar durante un periodo de tiempo que puede oscilar mucho (de 2 a 45 días) y que puede implicar retrasos en la entrega de los bienes y en la recepción del pago (Narbona, 1998). La existencia de Aduanas puede condicionar de forma directa, limitando o impidiendo, la entrega efectiva de la mercancía o el bien concertado. Sobre la base de estas características y otras más que se dan en las operaciones de compraventa internacional, es por esto que afirman Gómez D. y Martínez F. (2003) que antes de comenzar a operar, cualquier empresa, que desee efectuar una transacción comercial internacional de este tipo, debe tener en cuenta los siguientes elementos:

- a) Redacción de los contratos en un idioma conocido o contar con una traducción garantizada.
- b) Considerar detenidamente los aranceles, derechos aduaneros, impuestos especiales y cualquier otra carga fiscal que pudiera aparecer.
- c) Conocer que el precio real del bien o servicio está sujeto a variaciones en caso de cobro o pago en una moneda diferente a la propia, como consecuencia de las diferentes fluctuaciones que pudieran producirse en el tiempo o de cancelación de la operación internacional.
- d) Asegurarse de poder obtener los documentos precisos (licencias, certificaciones, autorizaciones, etcétera) y de homologar o certificar sus productos a normativas técnicas diferentes.

## El perfeccionamiento del Contrato de Compraventa Internacional en el marco de lo dispuesto en la Convención de Viena de 1980

- e) La seguridad en la obtención de licencias y documentos comerciales, administrativos, transporte, etcétera, representativos de la operación internacional tales como el conocimiento de embarque o el Bill of lading, el conocimiento de embarque charter, el certificado de calidad, inspección, sanitarios, origen, consulares y legalizaciones”.

Respecto del contrato de compraventa, en sí mismo, afirma, Flint Blanck (2016) que es firmado por el exportador (proveedor) e importador (comprador) y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (Incoterms). Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías, la cual está siendo objeto de estudio en esta investigación.

Se recomienda, que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (carta, correo, fax, etcétera). La oferta debe ser firme, precisa dirigida a la persona determinada (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) y debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación. El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como, por ejemplo, la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado. (Gómez D. y Martínez F., 2003)

Algunas precauciones deben ser tomadas por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino. Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas. Los contratos importantes se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente. Los contratos menos importantes, o las operaciones repetitivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al pedido repetitivo o frecuente, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos según Flint Blanck (2016), deben contener como mínimo algunas indicaciones, entre las que se tienen:

- Descripción de la mercancía: calidad y cantidad.
- Referencia a normas internacionales.
- Descripción del embalaje y su identificación.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.
- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.

### 2.1. **Ámbito de aplicación: materias de aplicación e interpretación de la CIM**

Puede haber excepciones a la aplicación de la Convención, si esta solo está en vigor en determinadas unidades territoriales de un Estado contratante (art. 93) y si algunos Estados contratantes han declarado tener normas jurídicas idénticas o similares en las

materias que se rigen por la Convención (art. 94). En la actualidad, esta última declaración se aplica a los contratos celebrados entre partes que tengan sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia. (ONU, 2021, p. 36)

En el artículo 3, párrafo 2, se prevé la aplicación de la Convención a los contratos mixtos, es decir, los contratos de compraventa que incluyen, entre las obligaciones del vendedor, la de suministrar mano de obra o prestar otros servicios además de proporcionar mercaderías. En esa disposición se establece que la Convención se aplica a dichos contratos a menos que el suministro de mano de obra o la prestación de servicios constituya la “parte principal” de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías. No obstante, a los efectos del artículo 3, párrafo 2, no se tienen en cuenta los servicios ni la mano de obra necesaria para la manufactura o la producción de las mercaderías a que se refiere el artículo 3, párrafo 1.

El uso de nuevas tecnologías ha suscitado algunas cuestiones relacionadas, con el ámbito material de aplicación de la Convención, especialmente en la esfera de los datos y programas informáticos. Los contratos relativos a datos y programas informáticos pueden plantear dos interrogantes: si son contratos de compraventa y si el objeto de la compraventa son mercaderías. (ONU, 2021, p. 36)

Hay seis categorías específicas de compraventas internacionales que están excluidas del ámbito de aplicación de la Convención. Las mencionadas en el artículo 2, apartado a), se refieren a la venta de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; en la mayoría de los países, estas compraventas se consideran operaciones con consumidores y se rigen por normas específicas, a menudo de carácter imperativo. En el artículo 2, apartados b) y c), se hace referencia a las compraventas en subastas y las compraventas judiciales, que pueden suscitar dudas con respecto a la formación del contrato y el consentimiento del vendedor.

Todas esas exclusiones se basan en la naturaleza específica de la operación, mientras que las demás exclusiones (art. 2, apartados d) al f) se basan en la naturaleza de los bienes vendidos. Conforme a esas disposiciones, las compraventas de acciones, títulos o efectos de comercio y otros valores, así como el dinero, las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores, aeronaves y los contratos de compraventa de electricidad están excluidos del ámbito de aplicación de la Convención. Sin embargo, el artículo 2 no excluye del ámbito de aplicación de la Convención el suministro de gas, petróleo y otras fuentes de energía.

Una vez que se determina la aplicabilidad de la misma, la siguiente cuestión que se ha de examinar es qué materias regula esta Convención. Los artículos 4 y 5, tratan expresamente este tema. Las cuestiones que regula el convenio se rigen exclusivamente por sus disposiciones expresas o por los principios generales en que se basa la Convención. Solo en ausencia de una disposición expresa o de principios generales se aplicará el derecho interno, de conformidad con el artículo 7.

En el artículo 4 se establece que la Convención regula dos de las cuestiones más importantes que se plantean en relación con los contratos de compraventa de mercaderías. La primera es si se ha celebrado un contrato y de ser así, cuándo se celebró. La segunda se refiere a los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador que

dimanan del contrato. Algunos conceptos del derecho interno como la contraprestación y la causa no son pertinentes para la CIM, la que tampoco regula los derechos y obligaciones de terceros.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 4, apartado a), la Convención no concierne a dos cuestiones. La primera de ellas es la validez del contrato, de cualquiera de sus estipulaciones o de cualquier uso. Según la CIM, se debe distinguir entre la validez y la formación de los contratos. La cuestión de si un contrato ha de ser invalidado solo se plantea después de su celebración. Son ejemplos de normas de invalidación previstas en el derecho interno las relativas al orden público, el error, el dolo, la intimidación o la incapacidad.

La segunda cuestión que no concierne a la Convención, son los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4 b). La cuestión de cómo y cuándo se transmite la propiedad del vendedor al comprador se resolverá de conformidad con el derecho interno aplicable. Sin embargo, hay una excepción importante al artículo 4, apartados a) y b). En el artículo 4 se establece que este instrumento, no concierne a la validez ni a la propiedad “salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención”. Por ejemplo, es posible que los ordenamientos jurídicos de algunos Estados permitan invalidar un contrato debido a un error en cuanto a la calidad de las mercaderías.

No obstante, como este Convenio, contiene normas expresas sobre la entrega de mercaderías no conformes, esta cuestión se regirá por esta misma y no por el derecho interno de esos Estados. La responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías no se rige por el tratado (art. 5). Dado que la muerte y las lesiones corporales tienen que ver con la responsabilidad extracontractual, es mejor que esas cuestiones se resuelvan con arreglo a las decisiones de política pública de cada Estado contratante. Por lo tanto, aun cuando el contrato de compraventa se rija por el convenio, se aplicarán las normas del derecho interno sobre la responsabilidad relacionada con el producto entre vendedores y compradores en la medida en que esas normas se refieran a la muerte o las lesiones corporales. Esto incluye la muerte y las lesiones corporales causadas por la mano de obra u otros servicios prestados por el vendedor, si el contrato en cuestión es uno de los contratos de compraventa a los que se refiere el artículo 3, párrafo 2.

No obstante, las sumas que pague el comprador en concepto de indemnización por la muerte o las lesiones personales causadas a un tercero por las mercaderías o los servicios suministrados por el vendedor pueden considerarse pérdidas pecuniarias del comprador que este tendrá derecho a reclamar. En el artículo 7 se establece un marco para la interpretación uniforme e internacional del Convenio. Su objetivo es evitar distorsiones en la interpretación y aplicación de la misma, como consecuencia de interferencias con las leyes internas, la jurisprudencia y las tradiciones doctrinales. (Gómez Pomar, 2012, p. 358)

El criterio de la interpretación autónoma se basa en los principios de internacionalidad, uniformidad y buena fe (art. 7, párr. 1). El método autónomo para colmar lagunas ha de aplicarse con arreglo a los mismos principios generales inherentes a la Convención (art. 7, párr. 2). La Convención, al igual que los Principios UNIDROIT y otros textos

uniformes, persigue el objetivo de la interpretación uniforme. Los términos y conceptos utilizados deben interpretarse de manera autónoma.

Explicando brevemente a lo anterior, sobre la persecución de objetivos similares entre la Convención y los principios del UNIDROIT, Aguirre y Manasía (2006), apuntan de que estos últimos tienen como objetivo desde su creación en 1994, estudiar los medios para armonizar, organizar y coordinar el derecho privado entre los Estados y preparar gradualmente la adopción por parte de los distintos países de una legislación de derecho internacional uniforme, de lo cual la Convención de Viena de 1980 es uno de sus más grandes exponentes en la materia.

Por lo tanto, el significado de la gran mayoría de los términos utilizados en la Convención de Viena ha de hallarse en la misma y no en los ordenamientos jurídicos nacionales. A fin de lograr el objetivo de la interpretación uniforme, tanto los órganos judiciales nacionales como los tribunales arbitrales que aplican en distintas jurisdicciones suelen tener en cuenta las resoluciones dictadas en controversias dirimidas por otros órganos judiciales a la hora de interpretarla.

El artículo 7 reduce al mínimo la necesidad de aplicar las normas de Derecho Internacional Privado y las normas del derecho sustantivo interno. Cuando una cuestión se refiera a una materia que se rija por la Convención y no esté expresamente resuelta en ella, dicha cuestión se dirimirá de conformidad con los principios generales en que se basa la Convención. Solo a falta de dichos principios podrá el intérprete remitirse al derecho interno que determinen las normas sobre elección de la ley aplicable; por lo tanto, el derecho interno será el último recurso.

En la práctica, muchos de los principios generales recogidos en el texto del Convenio han sido elaborados por la jurisprudencia. La cuestión de si es posible, y hasta qué punto, aplicar principios externos para colmar lagunas en la misma a falta de acuerdo entre las partes no está resuelta aún. En cuanto a la relación entre la CIM y los Principios Unidroit, hay consenso en considerar que estos Principios no son, como tales, los principios generales de la Convención de Viena, sino que pueden servir para corroborar la existencia de un determinado principio general y, por ende, constituir una herramienta para interpretar dicho instrumento (art. 7, párr. 1) o colmar sus lagunas (art. 7, párr. 2) cuando no haya un conflicto entre ambos instrumentos. (ONU, 2021, p. 42)

En el artículo 8, se regula la interpretación de las declaraciones y otros actos de las partes contratantes. Este artículo, que desplaza la aplicación de las normas del derecho interno sobre la interpretación de tales declaraciones y actos, puede ser importante para determinar el significado de un contrato. En el artículo 8, párrafo 1, se expresa preferencia por interpretar las declaraciones y actos unilaterales de conformidad con la intención de la parte que declara o actúa, siempre y cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

Si la intención de la parte autora de las declaraciones o los actos no fuese conocida por la otra parte y esta no hubiera podido conocer dicha intención, en el artículo 8, párrafo 2, se establece que, en ese caso, las declaraciones o los actos han de interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

El artículo 8, párrafo 3, exige que se adopte un criterio contextual para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable. Lo hace estableciendo la obligación de tener 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”.

### 3. La Convención y la formación del Contrato de Compraventa Internacional

La Convención, para Oviedo (2004) y para los fines de esta investigación, no define el concepto de compraventa para efectos de la determinación de su campo de aplicación, aunque dentro de su articulado, se plasma que compraventa será aquel contrato en que una parte (vendedor) se compromete a transferir el dominio de una mercadería, así como entregarla materialmente y entregar cualquier documento relacionado con ella en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención, a cambio de las obligaciones de la otra parte, consistentes en el pago del precio de las mismas y su recepción. (Narbona, 1998, p. 73)

En este mismo sentido, Oviedo (2009), aclara que la forma de articular estas disposiciones, de conformidad con algunos autores, es la determinación de las obligaciones del comprador de transferir la propiedad de las mercaderías vendidas y entregarlas materialmente, pero no regula los efectos que sobre la propiedad de las mismas pueda producir el contrato. Por otra parte, si el vendedor no cumple con dichas obligaciones, el comprador tendrá todos los derechos y acciones contra el vendedor por incumplimiento del contrato.

Ahora bien, la formación del contrato, según la Convención viene dada por tres elementos fundamentales, que son la oferta, aceptación y perfeccionamiento, siendo esto último el eje temático y de análisis, ya que su puesta en la práctica, conlleva muchos elementos para tener en consideración. Sobre la oferta, la Convención distingue, en primer lugar, entre oferta y la propuesta, esta última es una manifestación de voluntad orientada a celebrar un contrato, pero la misma no siempre es una oferta. (Cárdenas, 2003)

Efectivamente, no toda propuesta es una oferta, a cómo claramente lo ha expuesto Jaramillo (2003), la oferta no es una invitación a entrar en negociaciones, ni es un acercamiento previo entre personas con intereses económicos comunes; al contrario, es un acto de mayor envergadura donde se observa un proyecto acabado de contrato que surge como conclusión de un periodo de negociaciones entre candidatos a ser partes, como consecuencia de una invitación a ofrecer (licitaciones), o bien como manifestación clara y unilateral de una persona que, interesada en celebrar un determinado contrato en determinadas condiciones, exterioriza su voluntad y lo propone a otra.

Un segundo requisito de la oferta es la precisión, la cual debe contener la exigencia de indicar claramente las mercaderías y de señalar, expresa o tácitamente, la cantidad y el precio o de prever un medio para determinarlos. Las ofertas referidas a géneros indeterminados, cuyas características particulares no se conocen ni pueden conocerse (no se fijan criterios) o cuyas cantidades son inciertas por tanto no serán válidas, se consideran como elemento material y de gran vitalidad por ser parte del objeto de este

tipo de negociaciones y transacciones universales, pero generan seguridad jurídica en este tipo de actos. (Calderón, 2017, p. 53)

El tercer y último elemento que establece la Convención para tener como válida una oferta, es la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación, es decir, que se someta a las obligaciones contraídas a partir de la respuesta afirmativa del destinatario para que este quede obligado. Habiendo expuesto estos tres elementos de validez de la oferta, también debemos dejar sentado que toda oferta se vuelve efectiva una vez que llega al destinatario. Empero, todavía podemos encontrarnos frente a dos variantes: retirada y revocación de la oferta (Díez, 2010). Una vez configurada la oferta esta puede tener dos panoramas por parte del destinatario: rechazo o aceptación, entendiéndose este último término como la manifestación de voluntad que perfecciona el contrato. Exigiéndose los siguientes elementos de declaración o acto del destinatario y cumplimiento del plazo para manifestar la aceptación.

### **3.1. Oferta vs. propuesta en la Convención de Viena**

Según la Convención, para que una propuesta de celebración de un contrato constituya oferta, debe dirigirse a una o varias personas determinadas y debe ser suficientemente precisa. Para que una oferta se considere suficientemente precisa, tiene que indicar las mercaderías y, expresa o tácitamente, señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos (art. 14, párr. 1). Las ofertas dirigidas al público en general se consideran una invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario (art. 14, párr. 2).

Con arreglo en el convenio, las partes pueden estipular que el contrato solo se perfeccione cuando se hayan acordado ciertas cuestiones específicas además de las señaladas en el artículo 14, párrafo 1. El artículo dispone que en la oferta debe señalarse el precio, mientras que el artículo 55, establece un método para determinar ese elemento, aplicando el 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. En el caso de los contratos con precio indeterminado, la aparente contradicción entre los artículos 14 y 55 de la CIM suele resolverse cuando se ejecuta el contrato. Los casos en que no se ha ejecutado el contrato puede resultar problemáticos.

### **3.2. Retiro y revocación de la oferta**

En la Convención se hace una distinción entre el retiro (art. 15), la revocación (art. 16) y la extinción (art. 17) de la oferta. La oferta también se extingue cuando no es aceptada dentro del plazo establecido o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable (art. 18, párr. 2). La aceptación es la respuesta afirmativa a una oferta. El aceptante debe formularle de manera clara e incondicional. La aceptación puede tener lugar mediante una declaración, un acto o, en determinadas circunstancias, el silencio o la inacción (art. 18, párr. 1).

A menos que el oferente indique una forma de aceptación determinada, el destinatario es libre de aceptar la oferta ya sea verbalmente (en persona, por teléfono, etc.) o por escrito, opción esta última que abarca los medios electrónicos (carta, telegrama, télex, fax, correo electrónico, etc.). En ambos casos, para que la aceptación surta efecto y, a

su vez, se perfeccione el contrato, debe llegar al oferente dentro del plazo establecido en la oferta o, si no se hubiera fijado plazo, dentro de un plazo razonable (art. 18, párr. 2).

En el caso de las ofertas verbales, la Convención, exige que la aceptación sea inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa (art. 18, párr. 2). La aceptación también puede consistir en un comportamiento o en actos de ejecución. Cuando la aceptación se expresa mediante un comportamiento (por ejemplo, se levanta la mano o se asiente con la cabeza), el contrato se perfecciona en el momento en que el oferente se entera de ese comportamiento, es decir, cuando toma conocimiento de él. Si la aceptación consiste en actos de ejecución (por ejemplo, la entrega de las mercaderías o el pago del precio), no es necesario notificar la aceptación, ya que el contrato se perfecciona por el propio acto de la entrega o el pago, siempre que se realicen dentro del plazo de aceptación establecido por el oferente o, si no se fijó plazo, dentro de un plazo razonable.

No obstante, para poder aceptar la oferta mediante actos de ejecución sin tener que enviar una comunicación al oferente, es necesario que la oferta lo permita (por ejemplo, si se indica en ella “comiencen la fabricación”, “envíen inmediatamente”, “compren en mi nombre sin dilación” o “realicen el pago a mi número de cuenta”) o que esté permitido en virtud de las prácticas establecidas entre las partes contratantes o por los usos (art. 18, párr. 3). La aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes de que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento (art. 22).

El silencio o la inacción, por sí solos, no constituyen aceptación (art. 18, párr. 2). Sin embargo, junto a otros factores, el silencio o la inacción pueden llegar a constituir aceptación de la oferta. Esto puede ocurrir por aplicación de una norma jurídica (art. 19, párr. 2, y art. 21); por aplicación de un uso del comercio o una práctica establecida entre las partes (art. 9), o en determinadas circunstancias en que el silencio del destinatario de una carta de confirmación por la que se pretende modificar un contrato verbal puede llegar a constituir aceptación.

### 3.3. Aceptación y contraoferta

Un problema frecuente en la formación del contrato se plantea cuando una respuesta que pretende ser la aceptación de una oferta contiene elementos nuevos o diferentes. En el artículo 19 del convenio se hace una distinción entre los elementos que alteran sustancialmente los de la oferta (contraoferta) y los que no los alteran (aceptación).

A fin de determinar cuándo un elemento introducido en la aceptación altera sustancialmente la oferta, impidiendo con ello el perfeccionamiento del contrato, y cuando no la altera, en la convención se enumeran los elementos siguientes: el precio, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra y la solución de controversias.

Aunque en esta misma, no se establecen normas especiales sobre el uso de cláusulas estándar, a saber, las preparadas con antelación por una de las partes para su uso general y repetido y que son utilizadas, de hecho, sin negociación con la otra parte, definidas en el artículo 2.1.19, párrafo 2, de los Principios Unidroit, por lo general la jurisprudencia ha tenido en cuenta el uso de cláusulas estándar en el marco de la aplicación de la

Convención, principalmente sus artículos 8 y del 14 al 24, en lo que respecta a la cuestión de si se han incorporado dichas cláusulas al contrato.

De conformidad con la Convención, el contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes (art. 29, párr. 1). La modificación y la extinción se rigen generalmente por las mismas pautas que la celebración del contrato, a saber, la oferta y la aceptación, y conceptos del derecho interno como la contraprestación no son pertinentes en este ámbito. Si el contrato contiene una cláusula de prohibición de modificación oral, no se podrá modificar ni extinguir verbalmente por mutuo acuerdo. No obstante, los actos realizados por una parte pueden impedirle alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos (art. 29, párr. 2).

#### **4. La perfección del contrato en el marco de la Convención de Viena**

En la parte II de la Convención de Viena se regula la formación del contrato de compraventa internacional teniendo en cuenta las normas relativas a la oferta (arts. 14 a 17) y la aceptación (arts. 18 a 22). El contrato se perfecciona cuando surte efecto la aceptación de una oferta al llegar al oferente. No hay normas que determinen el lugar de celebración del contrato y, por lo tanto, esta cuestión se deja en manos de la ley que por lo demás resulte aplicable. La parte II se aplica cuando no sea fácil determinar la oferta y la aceptación. También se aplica a la modificación del contrato y a su resolución (extinción) una vez concluido el proceso de oferta y aceptación. Sobre el perfeccionamiento, en la convención se pueden rescatar varios elementos relevantes, siendo el artículo 23 y el 24, lo más importantes, a saber, el art. 23, deja establecido que: “El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.”

Y el art. 24, lo complementa, señalando que:

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.

El contrato queda concluido o perfeccionado en el momento en que se produce la efectividad de la declaración de voluntad de aceptación, de acuerdo con los términos de la Convención. La cuestión de cuándo se entiende perfeccionado el contrato recibe diferentes tratamientos, dependiendo de cada ordenamiento interno, así como de teorías y concepciones jurídicas diferentes. Díez-Picazo (1998) hace referencia a varias teorías: la primera es la teoría de la declaración o exteriorización, según la cual, el contrato se perfecciona en el momento en que el aceptante expresa su declaración de voluntad, de forma que una vez exteriorizada o manifiesta, existe consentimiento y, por tanto, perfección del contrato. Esta concepción no ha sido acogida por la Convención.

La segunda es la teoría de la expedición, adoptada por la Convención para determinar la perfección del contrato cuando la oferta requiere la ejecución de algún acto por parte del destinatario en relación con esta (envío de las mercancías a pago del precio). Se establece, pues, como determinante de la perfección del contrato, el momento en que el aceptante se desprende de su declaración de voluntad ya manifiesta.

La tercera es la teoría de la recepción, según la cual el contrato se perfecciona cuando se le entrega al destinatario la declaración de aceptación, cuando la entrega de la carta al oferente se hace personalmente o en su establecimiento o dirección postal (Convención, art. 24). La Convención adopta esta teoría cuando se trata de determinar el momento de la efectividad de las declaraciones de voluntad escritas, que se disciplinan en la parte segunda, relativa a la oferta, retirada, aceptación o cualquier otra manifestación de intención. Los retrasos que pueda surtir la declaración desde su emisión hasta su llegada son soportados por el aceptante. La cuarta es la teoría del conocimiento o información. Esta exige para la perfección del contrato, que la aceptación se declare, emita, llegue y sea conocida. Esta teoría es adoptada por la Convención (art. 24) para indicar la efectividad de las declaraciones de voluntad realizadas de forma oral.

Son diversos los preceptos de la Convención que se deben considerar en relación con el tema de la perfección del contrato. En primer lugar, el art. 18.2 contiene el criterio general acerca del momento de producción de los efectos derivados de la aceptación de la oferta: “La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente”. En complemento de dicho criterio general, el art. 23 declara a como ya bien se había explicado anteriormente que la perfección ocurre cuando surte efectos la aceptación. Este precepto, a su vez, debe ser puesto en relación con las disposiciones de la parte II que regula lo relativo al momento en que la aceptación surte efecto, lo que es consecuencia del modo en que el aceptante hubiera exteriorizado su consentimiento a la oferta.

Hay que aclarar que la Convención no formula ninguna regla concerniente al lugar de la perfección del contrato. De conformidad con el art. 7.2 habrá que acudir al derecho interno que resulte aplicable (Calvo y Carrascosa, 2006, p. 24). No obstante, la Corte Federal de Australia (28 de abril de 1995) en un caso de suma importancia para esta temática, aplicando el artículo 23, concluyó que el contrato se había perfeccionado en el establecimiento en donde la aceptación llegó al oferente.

En síntesis, los criterios que la Convención toma en consideración para determinar el momento en que la aceptación surte efecto son: el criterio del conocimiento para las declaraciones orales, es decir, cuando la aceptación se dirija verbalmente a su destinatario; y el criterio de la recepción, para las declaraciones escritas. De igual manera, se debe tener presente el criterio de la producción de la aceptación mediante actos de ejecución, para los supuestos en que la oferta se acepta a través de algún tipo de acto concluyente, así como del criterio del reconocimiento del papel que puede desempeñar el silencio como declaración de asentimiento. Una vez perfeccionado el contrato, cualquier comunicación posterior se entiende como una propuesta de modificación y queda sometida a las mismas reglas previstas para la formación del contrato.

La perfección del contrato de compraventa de mercaderías por medio de la rotación de la formación del contrato (rolling contract formation), es entendida por las Cortes de Estados Unidos como el reconocimiento de ese concepto alternativo de celebración del contrato, cuando forma parte de una práctica que las partes han desarrollado, o que se practica por un uso de comercio internacional. Lo anterior resulta poco probable en la medida en que igual debe evaluarse si la práctica o uso alegado cumple con los requisitos del art. 9 de la Convención (2001, p. 287). A su vez, Vázquez sostiene que los actos que

integran la formación progresiva del contrato y que se plasman en documentos precontractuales pueden igualmente regirse por las disposiciones de la Convención (2000, p. 109).

Con relación a la incorporación de términos uniformes, la Convención no incluye normas especiales para solventar las cuestiones jurídicas planteadas por la utilización de términos contractuales preparados de antemano para uso general y reiterado. En su mayoría los tribunales aplican las disposiciones de la parte II de la Convención y las normas de interpretación del artículo 8, así como las normas sobre prácticas y usos del artículo 9, para determinar si las partes han convenido en incorporar términos uniformes a su contrato (Tribunal del Distrito Oriental del California, caso Golden Valley Grape Juice and Wine, LLC v. Centrisys Corporation). Una decisión se basó en los principios generales en que se sustenta la Convención para evaluar la incorporación de condiciones generales. Otros, como el Tribunal Regional Superior de Düsseldorf, concluyen expresamente que la Convención reemplaza el recurso a la legislación nacional, por lo que se refieren a la cuestión de si las partes han convenido en incorporar términos uniformes a su contrato. En decisión del 25 de julio de 2003, afirmó que la Convención, en particular sus artículos 14, 8 y 9, rigen exclusivamente la incorporación de términos mercantiles uniformes en un contrato (Fontalvo, 2017).

## **5. Criterios de aplicación de la Convención y su trascendencia en el Derecho Interno**

Al llegar a este punto, no sin menoscabo de todo lo anteriormente dicho, cabe resaltar y hacer un repaso, para expresar que la relevancia de la Convención de Viena, fue haber encontrado un conjunto sencillo de normas, que regularan temas complejos, como lo son los negocios internacionales, de tal forma que no se creara una interdependencia del derecho interno, ni de ninguna norma existente de un Estado, sino que se crease una producción legislativa inédita orientados con sus propios principios, de fácil adhesión, lo que ha hecho, que desde 1988, que entró en vigencia la Convención, haya tenido un gran éxito en lograrse integrar, sin mayores problemas, a los ordenamientos jurídicos de cada Estado.

La Convención solamente se aplica a contratos de compraventa que estén vinculados a transacciones de carácter internacional. Las transacciones internas se encuentran excluidas de su regulación. Para ello los Estados establecieron el criterio objetivo de señalar que el carácter internacional de la transacción lo determina, con exclusividad, el hecho de que los establecimientos de las partes, comprador y vendedor, se encuentren localizados en diferentes Estados, sin que la nacionalidad de los contratantes o la del mismo contrato influya en esa calificación.

Es irrelevante, para los efectos de aplicación de la Convención, que el carácter del contrato, o el carácter de las propias partes sea civil o comercial. A pesar de que la Convención tampoco define el concepto de establecimiento, según criterio unánime de la doctrina, se afirma que por él se entiende el lugar permanente y habitual donde el contratante desarrolla sus negocios. No se considera como establecimiento la residencia temporal de un contratante durante el tiempo en el cual se verifique la negociación.

Ahora bien, ante la presencia de establecimientos múltiples, la Convención determina que se tendrá por tal el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su

cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes o en el momento de la celebración del contrato. Al momento de firmarla, ratificarla, aceptarla, aprobarla o de adherirse a ella, los Estados contratantes pueden reservarse la aplicación de la Convención en su parte II (Formación del Contrato) o en su parte III (Compraventa de Mercaderías). En el mismo sentido, los Estados plurilegislativos pueden hacer la salvedad de aplicación de la misma a una o varias de sus unidades territoriales, así como los que participen de una codificación regional que regule idénticas materias (Galán, 2004).

A la luz de este análisis de la Convención y sus aspectos principales, se puede llegar al entendimiento, que este es un cuerpo normativo, que regula con mucha eficacia, el proceso de formación del contrato, principalmente el momento de la perfección del mismo y brinda una serie de supuestos y cláusulas a tener en cuenta, para el desarrollo del comercio internacional en Nicaragua. Una eventual adhesión plena a este instrumento de derecho mercantil internacional por excelencia significaría una revolución en la forma en cómo se concibe los negocios internacionales en términos generales y más específicamente en el comercio exterior, el cual es un campo que Nicaragua en los últimos lustros ha venido explotando y creciendo con auge, pero que para garantizar que esto sea sostenible, deberá crear un sistema legal que brinde y dote de una mayor seguridad jurídica de la que ya se cuenta a las relaciones económicas internacionales contractuales, en especial las que se desarrollen en el devenir de la nuevas relaciones comerciales y/o diplomáticas que surjan con otros Estados.

Representaría también un avance más que favorable desde el punto de vista legislativo, porque sería un paso más adelante a cambiar las normas del Código de Comercio, que, aunque están vigentes y poseen legalidad, se han quedado anquilosadas en el tiempo, teniendo un ordenamiento jurídico mercantil vetusto, que no da paso a las nuevas ideas y conceptos jurídicos y económicos, que trascienda de forma directa en el panorama nacional. En tal sentido lo más cercano a definición de perfeccionamiento contractual se encuentra descrito en el artículo 2449 del Código Civil<sup>2</sup>, que habla de la aceptación para que quede perfecto el contrato, no obstante, el perfeccionamiento contractual del que se hace referencia en la Convención en cuestión, no se explica con claridad dentro del cuerpo normativo interno; brevemente en el artículo 84 del Código de Comercio<sup>3</sup>, se hace mención de un tipo de contrato celebrado por correspondencia o telegrama, siguiendo para Herrera y Guzmán (2014) la tesis de la recepción de la aceptación, pudiéndose decir lo mismo del ordenamiento jurídico civil, teniéndose como una norma supletoria.

Continuando bajo esa misma línea, conviene preguntarse, si este tipo de regulación que está pensada para contratos que se celebraban hace más de un siglo, responden o mejor dicho se pueden aplicar a los contratos celebrados por medios más modernos o simplificados, que hasta hace una década no se usaban para tales fines. Dentro de esos medios modernos, se pueden hacer una división, en el que por una parte están el correo electrónico o el fax que existe un diferimiento en la comunicación, al haber un tiempo

---

<sup>2</sup> Artículo 2449C: “Desde que la estipulación se acepta, queda perfecto el contrato, salvo que la ley exija alguna otra formalidad; pero en todo caso se tendrá como una promesa exigible.”

<sup>3</sup> Artículo 84 CC: “Los contratos que se celebran por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que se reciba contestación aceptando la propuesta, o las modificaciones con que ésta fuere aceptada.”

o lapso para que se reciba la propuesta y se reciba la aceptación del negocio, lo que se conoce como contratación a distancia y también los contratos que se celebran “en línea” a través del teléfono o videoconferencias (Zoom, Skype, Microsoft Teams, Google Meet) en la que la aceptación de una oferta se realiza en tiempo real, en la que la distancia entre las partes deja de surtir efectos (Uría, et al, 2001).

Es meritorio, destacar, que una implementación de la Convención de Viena para la Compraventa Internacional de Mercaderías, por su espíritu unificador de los criterios legales de las normas privadas, tendría una al menos no complicada integración, ya que si bien es cierto, dicha Convención posee lagunas, que son solventadas, por ella misma mediante todos sus principios, sin necesidad de recurrir al Derecho Internacional Privado o al UNIDROIT junto con sus principios de 1994, llenaría un espacio que actualmente en la legislación nicaragüense está vacío y que urge y se necesita llenar, en aras de promover un desarrollo fructífero de esta área, que en los últimos años ha tomado más relevancia en Nicaragua, se requiere de un apoyo al menos desde el ámbito académico, para que cuando esta se llegue a implementar no quede como algo meramente testimonial.

De hecho, a día de hoy para Boyeras Schumann (2012) el comercio se encuentra en un estado de desarrollo sin precedentes, en gran medida debido al fenómeno conocido como globalización. Este proceso constituye el aspecto más relevante de la economía mundial en los últimos años, y puede entenderse como un progresivo acercamiento entre los agentes básicos que intervienen en la vida económica de un gran número de países. En primer lugar, los gobiernos han hecho que las economías sean cada vez más interdependientes mediante políticas de liberalización e integración. En segundo lugar, las empresas buscan la optimización de sus procesos, para lo que desplazan parte de sus recursos a países distintos del suyo de origen. Por último, los consumidores poseen unas preferencias cada vez más similares, debido a la cobertura de los medios de comunicación de masas y al esfuerzo de promoción y publicidad que realizan las grandes empresas multinacionales.

Es por ello que se puede hacer una idea de la realidad de la economía global, en la que también Nicaragua está insertada, si se comparan la evolución de la producción mundial con los flujos de comercio exterior e inversiones extranjeras. En la década de los noventa el comercio mundial de bienes y servicios creció a un ritmo medio anual del 7%, lo que supone casi el doble que el crecimiento de la producción mundial, la cual se situó cerca del 4%. Por su parte, las inversiones extrajeras aumentaron de manera mucho más rápida, hasta alcanzar un crecimiento medio anual del 18% (Llamazares, 1999).

Ahondando más en la propuesta de la Convención frente a las disposiciones del Derecho nicaragüense, ésta propone ante las complicaciones en el comercio internacional derivadas sobre todo de la pluralidad de legislaciones, exista un derecho uniforme que tome en cuenta la compraventa como un acto esencial del comercio. Ahora bien, retomando este aspecto para la legislación nacional, la aplicación de este Convenio sentaría las bases para una vida comercial, con un desarrollo ordenado y seguro, que favorecería el conocimiento inmediato de la ley aplicable a la transacción, claramente todo esto, una vez que se haya superado la desconfianza que pueda existir a nivel jurídico, estatal e incluso comercial o económico.

Reforzando esto último hay que tener presente que el intercambio comercial que requiere siempre de una buena regulación normativa ha sido uno de los principales factores que inciden en el desarrollo de una economía de un Estado. Precisamente esto hace que la actividad comercial sea una de las principales preocupaciones e intereses de cualquier Estado moderno (Boyeras Schumann, 2012).

Dornbusch y Fischer (1999) profesores del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT, por sus siglas en inglés) señalan que las relaciones comerciales surgen del hecho de que una parte de la producción de un país exporta a otros países, mientras que algunos bienes de los que se consumen o invierten en el interior de ese país, son producidos en el exterior e importados. Dejando claro de esta forma que las influencias económicas procedentes del exterior, siempre afectan de alguna forma, incluso hasta considerable en aquellos países con los cuales se tiene una relación comercial. Por lo tanto, queda bastante claro el valor de las relaciones internacionales en el comercio, al ser un ámbito marcadamente por las divisiones de interpretaciones de normas que se tienen en cada país, que muchas veces son contradictorias una con otra,

A partir de su implementación, Nicaragua, con mucha claridad, se estaría encaminando, al proceso en el que ya desde 1988, muchos países y varios continentes, se han adentrado con la implementación de la Convención de Viena como cuerpo normativo; en otras palabras, se pondría de manifiesto este proceso a través del desarrollo de las exportaciones y el auge de un comercio exterior blindado con la seguridad jurídica correspondiente. Esto incluso, tendría un efecto aún más notorio en Nicaragua, la cual es una economía de menor escala, ya que en aquellos países que integraron la Convención a sus ordenamientos, trajo consigo un rumbo mayormente marcado hacia la globalización y el comercio exterior. (Piltz, 1998)

Por otra parte, al ser la Convención un instrumento que para Calderón (2017), encuentra su propósito y relevancia en regular de manera uniforme la operación típica del tráfico de mercancías, esto significaría para el ámbito nacional una mayor agilización en las transacciones comerciales, que, dicho sea de paso, resulta ser uno de los problemas más comunes al momento de trabajar dentro del comercio internacional de mercaderías. Asimismo, al haber tanto seguridad jurídica como al mismo tiempo agilización de las transacciones y un lenguaje jurídico-técnico común, reduciría también los costos, que representa para los que compran mercancías de pequeño y gran volumen, siendo este aspecto a consideración de esta investigación el principal beneficio directo y real de la implementación e integración de la Convención de Viena a la vida jurídica y económica nacional.

Las implicaciones inmediatas para lo que hasta el momento ha sido reconocido por Nicaragua, como teorías del perfeccionamiento contractual, representaría una modificación sustancial en la manera en cómo se ha comprendido la legislación mercantil, de ser una que retrase y complique muchos aspectos, a ser una que reconozca las transformaciones que desde este ámbito están ocurriendo. Claro está que el reconocimiento de este instrumento internacional conllevaría a un no menor desarrollo doctrinal y teórico, para dar soporte académico, así como jurídico a las nuevas normas internacionales que se implementarían en caso de una afirmativa adhesión por parte de Nicaragua.

## Conclusiones: Resultados y Aportes

Realizado el balance final de este artículo de investigación, se propuso como uno de sus objetivos específicos determinar las teorías que reconocen la Convención de Viena de 1980, sobre las formas en cómo se perfecciona el contrato de compraventa internacional y la trascendencia de su adhesión por parte del Estado nicaragüense. Hay que soslayar, por lo tanto que se llegó a la conclusión de que tanto la propuesta de la Convención de Viena frente al del Derecho nicaragüense, teóricamente, pareciera no tener ninguna gran disrupción, ya que ambas siguen acertadamente al menos a nuestra consideración la tesis de la teoría de la recepción, ya que tanto la teoría de la declaración de la aceptación y la de la expedición, representan serios desafíos científicos, porque en la actualidad estas han quedado sin mucha relevancia, esto se debe a que fueron pensadas, para contextos, en donde estaban presentes físicamente ambas partes obviando claramente las distintas tecnologías y medios, por los que se puede hacer efectiva la celebración del contrato.

No obstante, a la luz de este análisis, hay un avance importante en la Convención sobre formas de alcanzar el perfeccionamiento y su eficacia práctica para los términos de comercio internacional, que la legislación nacional se ha quedado rezagada, ya que la ley establece que se queda perfeccionado el contrato celebrado, cuando el oferente recibe la contestación de la aceptación, pero no señala porque medios han de acometerse, o que pasa si esta aceptación se da forma oral o bien de forma remota, a través de una plataforma digital, ni mucho menos contempla los efectos que se derivan de la perfección contractual de una compraventa. Sin duda muchos aspectos fuera del alcance regulatorio de las leyes nacionales.

Es por lo anteriormente dicho, para cerrar este apartado, se ha llegado a la conclusión de que la Convención, es más atinente y responde más acertadamente a los desafíos jurídicos presentes en materia de contratos mercantiles internacionales, resolviendo la perfección contractual, otorgando énfasis al criterio del conocimiento para las declaraciones orales y al criterio de la recepción para las declaraciones escritas. Siendo de trascendencia para el Derecho nicaragüense, que su aplicabilidad representa una oportunidad realmente importante para reformar el cuerpo normativo mercantil, que se encuentra vigente, para adecuarlo a las nuevas y heterodoxas exigencias que devengan de la misma.

Conforme lo expuesto en este Paper con fines académicos afirmamos, que el legislador nicaragüense debe de considerar con mucha seriedad, adherirse cuanto antes a la Convención de Viena de 1980, porque representa un gran avance, para el proceso codificador del Derecho Mercantil, que en Nicaragua se enfrenta a un continuo anquilosamiento de la norma comercial, al tener normas datadas de hace más de 100 años, que van perdiendo relevancia y trascendencia jurídico-económico, frente a la realidad fáctica, que se enfrenta día a día el comercio y las norma mercantil.

Así mismo, recomiendo que esta temática, continúe siendo tratada, de tal forma que se puedan probar otros métodos, que no sea el cuantitativo documental, sino que además se intente explorar haciendo un investigación cualitativa, que recoja todas las posibles opiniones que desde el sector económico y jurídico se puedan hacer al respecto sobre regular más sobre la oferta y formas de aceptación, para dar seguridad jurídica, mediante la perfección contractual a las actuaciones comerciales que se realicen.

**El perfeccionamiento del Contrato de Compraventa Internacional en el marco de lo dispuesto en la Convención de Viena de 1980**

Además, recomiendo, que la academia y hago extensiva una invitación a los sectores prominentes de la educación superior en Nicaragua, en especial al Departamento de Ciencias Jurídicas de la Facultad de Humanidades de la Universidad Centroamericana a crear espacios, como foros, seminarios, ponencias y/o congresos, que ponga de manifiesto la importancia de continuar investigando acerca de la trascendencia y de los efectos que produciría, la real aplicación de los criterios de la Convención de Viena, en lo referido a la perfeccionamiento contractual y de las normas del Derecho Mercantil Internacional, frente a lo que todos ya conocemos, como lo es la legislación nacional vigente.

## Referencias bibliográficas

- Adame Goddard, J. (1994). *El Contrato de compraventa internacional*. Mc Graw Hill.
- Aguirre Andrade, A. y Manasía Fernández, N. (2006). Los principios UNIDROIT en las relaciones comerciales internacionales. *Revista de Derecho*, Universidad del Norte. (25). 47-49.
- Alzate Ossa, M. (2013). Los INCOTERMS, El Contrato de seguro y la Compraventa Internacional de Mercaderías: La Transferencia del dominio y del riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional y los INCOTERMS, y su relación con el interés asegurable y la cobertura en el Contrato de seguro. *Revista Principia Iuris*, (19), 269-325. <http://revistas.ustatunja.edu.co/index.php/piuris/article/view/778/774>
- Andrade-Albularach, L. (2001). *Los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. Serviprensa.
- Boyeras Schumann, D. (2012). *La compraventa internacional de mercadería: La modalidad FOB*. [Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona, Departament de Dret Privat.], Archivo Digital. <https://www.tdx.cat/handle/10803/107706?locale-attribute=en#page=1>
- Calderón Marengo, E. (2017). Aplicación normativa de la compraventa internacional de mercaderías. *Revista De Derecho*, (22), 37-60. <https://doi.org/10.5377/derecho.v0i22.4579>
- Cárdenas Mejía, J. (2003). *La Formación del contrato de compraventa internacional en la Convención de Viena. En Compraventa Internacional de Mercaderías: Comentarios a la Convención de Viena de 1980* (pp. 315-349). Pontificia Universidad Javeriana.
- Cuevilas Matozzi I. y Favale R. (2017). *La perfección del contrato, Últimas tendencias*. Colección Jurídica General, Reus Editorial.
- Dornbusch, R. y Fischer, S. (1999). *Macroeconomía* (5ª ed.). McGraw-Hill.
- Fernández Rozas, J., Arenas García, R., y De Miguel Asensio, P. (2013). *Derecho de los Negocios Internacionales* (4 ed.). Iustel.
- Flint Blanck., P. (2016) *La Compraventa Internacional. Equipo de Derecho Mercantil* (4) 151-175.
- Fontalvo Ramos. R. (2017). La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento. *Revista de Derecho Privado* (57), 4-18.
- Galán Barrera, D. (2003). La Compraventa Internacional de Mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico mercantil colombiano. *Criterio Jurídico* (3), 7-33.

**El perfeccionamiento del Contrato de Compraventa Internacional en el marco de lo dispuesto en la Convención de Viena de 1980**

- Galán Barrera, D. (2004). La convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. *Estudios Gerenciales* (91). 49-64. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v20n91/v20n91a03.pdf>
- Gómez Pomar A. (2012) *El Futuro instrumento opcional del Derecho Contractual europeo: una breve introducción a las cuestiones de formación, interpretación, contenido y efectos*. InDret.
- Gómez Cáceres, D. y Martínez, F. (2003). *Negociación Internacional. Medios de cobro y pago*. Editorial Escuela superior de gestión comercial y marketing.
- Herrera Espinoza, J. J., & Guzmán García, J. J. (2014). *Contratos Civiles y Mercantiles* (tercera ed.). Facultad de Ciencias Jurídicas-UCA.
- Jaramillo Vargas, J. (2003). Formación del contrato en la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercadería: aplicación en el derecho colombiano. *Revista e-mercatoria*, (2) 25-49.
- Llamazares García, O. (1999). *Curso superior. Estrategia y gestión del comercio exterior*. Instituto de comercio exterior y el Consejo Superior de Cámaras de comercio, industria y navegación de España.
- Martínez Gallego, E. (2001). *La Formación del Contrato a través de la oferta y la aceptación*. Marcial Pons
- Medina de Lemus, L. (1992). *La venta internacional de mercaderías*. Tecnos S.A.
- Narbona V, H. (1998). *Manual de Comercio exterior: Negociación internacional*. Proman Editores.
- Organización de Naciones Unidas (2021). *Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa*. Editorial de Naciones Unidas
- Oviedo Albán, J. (2011). *Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías. Aplicaciones jurisprudenciales*. Editorial Academia Española.
- Oviedo Albán, J. (2009). *Aplicación material de la convención de naciones unidas sobre compraventa internacional de mercaderías*. Red Vniversitas.
- Oviedo Albán, J. (2004). Aplicación directa de la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. *Revista Colombiana de Derecho Internacional*, (4), 73-94.
- Piltz, B. (1998). *Compraventa Internacional*. Astrea.
- Uría, R., Menéndez A. y Vérguez, M. (2001). *El Contrato de compraventa mercantil, Disciplina general en la obra de Uría – Menéndez*. Curso de Derecho Mercantil. Civitas.