

2011

# La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías

Antecedentes y desarrollos alternativos

JORGE OVIEDO ALBÁN

ILADEN



© 2011 Jorge Oviedo Albán

ILADEN. Instituto Latinoamericano de Derecho de los Negocios. Buenos Aires – Valparaíso – Montevideo – Bogotá.

1ª edición

ISBN: 978 – 958 – 44 – 8608 – 0 (versión digital)

ISBN: 978 – 958 – 44 – 8609 – 2 (versión impresa)

*Esta publicación, contiene debidamente revisado, ampliado y actualizado, el artículo “La Convención sobre compraventa internacional: antecedentes y desarrollos alternativos”, originalmente editado en la revista “Foro de Derecho Mercantil”, n° 29, Legis S.A., Bogotá, (2010), págs. 37 a 63. Reservados todos los derechos del autor y de la editorial.*

*Este trabajo pertenece al Proyecto de Investigación “Regulación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías” del cual el autor es investigador responsable.*

*Reproducido con autorización del autor, en la base de datos Albert Kritzer CISG Pace database, Pace University, Institute of International Commercial Law, New York, 2011. <http://www.cisg.law.pace.edu>.*

*Reproduced with permission of the author by Albert Kritzer CISG Pace database, Pace University, Institute of International Commercial Law, New York, 2011. <http://www.cisg.law.pace.edu>.*

## CONTENIDO

El autor .....	4
Introducción .....	5
1. Antecedentes generales .....	6
2. Naturaleza jurídica y estructura .....	12
3. Importancia jurídico económica .....	15
4. Aplicación como <i>Lex mercatoria</i> .....	24
5. Incorporación al Derecho colombiano .....	29
6. Estado actual .....	42
7. Conclusiones .....	47
Bibliografía.....	49
Anexo: Ley 518 de 1999 .....	52

## EL AUTOR

JORGE OVIEDO ALBÁN es Magister en Derecho Privado de la Universidad de los Andes de Chile. Candidato a Doctor en Derecho de la misma Universidad. Abogado y especialista en Derecho Comercial de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. Profesor de Derecho Civil y Comercial y Director del Grupo de Investigación en Derecho Privado en la Facultad de Derecho de la Universidad de La Sabana en donde también ha sido Jefe del Área de Derecho Privado y de la Empresa. En la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Pontificia Universidad Javeriana ha sido profesor de las asignaturas Derecho Internacional Privado; Derecho Comercial Internacional y Seminario de Contratación Internacional al igual que Profesor de Contratos Mercantiles en la Especialización en Derecho Comercial y Teoría General del Derecho Societario en la Especialización en Derecho de Sociedades. Igualmente profesor de la Maestría en Derecho Comercial y de los Negocios de la Universidad de Buenos Aires; de la Maestría en Derecho de la Universidad Sergio Arboleda; de la Maestría en Contratación pública y privada de la Universidad Santo Tomás; de la Maestría en Derecho de la Universidad de Medellín y de programas de especialización en las Universidades De los Andes, De la Sabana, Externado de Colombia, del Rosario y Javeriana. Investigador invitado y becario *Ernst von Caemmerer* del Grupo *Global Sales Law Project*, Universität Basel (Suiza). Estancias de investigación en la Universidad de Basilea, el Instituto Suizo de Derecho Comparado y la Universidad de los Andes de Chile. Miembro de la Junta Directiva del Colegio de Abogados Comercialistas de Bogotá, de la Asociación Americana de Profesores de Derecho Internacional Privado y de los comités editoriales de varias revistas científicas nacionales y extranjeras. Autor de varias publicaciones en Derecho Contractual, nacional, internacional y comparado.

## INTRODUCCIÓN

Entre los instrumentos que componen el Derecho Comercial Internacional, se destaca la Convención de Naciones Unidas para los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías adoptada en Viena en 1980 y en vigor a la fecha para 77 países. En este trabajo se relatan sus antecedentes, estructura e importancia en el proceso de armonización y unificación del Derecho de los negocios internacionales y de modernización del Derecho de obligaciones a nivel mundial al igual que algunos de los desarrollos e impacto que ha tenido en distintos ámbitos, sobre todo arbitrales, que la han aplicado ya sea reconociéndola como reflejo de la *lex mercatoria* y eventualmente como instrumento aplicable a contratos nacionales al entenderla como parte del Derecho interno de los Estados, alternativa que va más allá de lo originalmente previsto en la Convención y que como se verá, ya ha empezado a ser tenida en cuenta por los tribunales colombianos, tanto en laudos arbitrales como en algunas decisiones recientes de la Corte Suprema de Justicia y la Corte Constitucional.

Para la preparación de este trabajo he contado con el apoyo de la Fundación *Ernst von Caemmerer* y el grupo *Global Sales Law Project*, para realizar una estancia de investigación en la Universidad de Basilea y el Instituto Suizo de Derecho Comparado en 2010, con la colaboración y estímulo de los profesores INGEBORG SCHWENZER y EDGARDO MUÑOZ, quienes pudieron revisar el borrador original y hacer valiosas sugerencias. A ellos y al Grupo *Global Sales Law Project*, mi sincera gratitud. Igualmente, mis agradecimientos a RAÚL ANÍBAL ETCHEVERRY, Director de ILADEN – Instituto Latinoamericano de Derecho de los Negocios, (Grupo que reúne a varios académicos del continente) y Director de la Maestría en Derecho Comercial y de los Negocios en la Universidad de Buenos Aires, por sus permanentes sugerencias y apoyo.

Jorge Oviedo Albán.

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

La Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de 1980 concebida como un intento de unificar la legislación aplicable a los contratos internacionales, es el resultado de una labor de varias décadas que se remontan incluso a las iniciativas de finales del siglo XIX que produjeron como resultados la ley uniforme sobre ventas de mercancías de 1905 de los países escandinavos, *The sale of goods act* de 1893 de Gran Bretaña y de la primera etapa del siglo XX como es el trabajo de la *Internacional Law Association* reunida en el año de 1924 en Estocolmo, donde se trabajó en un proyecto de ley uniforme para la unificación de la legislación sobre compraventa internacional<sup>1</sup>.

Posteriormente y ya como antecedentes inmediatos de la Convención de 1980, se encuentran las labores desplegadas por el Instituto para la Unificación del Derecho Privado —UNIDROIT—, Creado precisamente con el objetivo de promover la armonización y unificación del Derecho privado a nivel internacional, teniendo como punto de partida la creciente liberalización del comercio y el proceso de integración económica<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> GARRO, ALEJANDRO MIGUEL; ZUPPI, ALBERTO LUIS, *Compraventa internacional de mercaderías*, La Rocca, Buenos Aires, 1990, pp. 29 y 30.

<sup>2</sup> SONO, KAZUAKI, “The Vienna Sales Convention: history and perspective”, en *International Sale of Goods*, Dubrovnik Lectures, Petar Sarcevic; Paul Volken (eds.), Oceana, 1986, pp. 1 a 17. EÖRSI, GYULA, “Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sales of Goods”, en *American Journal of Comparative law*, 27, (1979), pp. 311 a 323. AUDIT, BERNARD, *La Compraventa Internacional de Mercaderías*, traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía Editor, Buenos Aires, 1994, p. 9. PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, “El Derecho uniforme del comercio internacional: Los Principios de UNIDROIT (Ámbito de aplicación y disposiciones generales)”, en *Revista de Derecho Mercantil*, n° 223 (1997), pp. 221 a 297. En 1927 se designaron presidente y Consejo Directivo entre los cuales se encontraban reconocidos juristas europeos en Derecho Civil y Comercial, como es el caso de AMBROISE COLIN (Francia), ERNST RABEL (Alemania), ALFREDO ROCCO (Italia). Sobre una historia detallada de los antecedentes de la Convención de 1980: PARRA ARANGUREN, GONZALO, “Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías”, en *Revista de la Facultad de Derecho Universidad Católica Andrés Bello*, n° 35, (1986), p. 9 y ss. Igualmente HONNOLD, JOHN, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3<sup>rd</sup> edition, Kluwer, The Hague, 1999, pp. 5 a 12. OLIVENCIA, MANUEL, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías: antecedentes históricos y estado actual”, en *Revista de Derecho Mercantil*, 201, (1991), pp. 386 a 394.

Durante algunas reuniones del Comité Permanente y el Consejo Directivo llevadas a cabo en el año de 1929, se decidió estudiar el tema de la unificación del derecho sobre compraventa internacional, trabajo encomendado a un selecto grupo de juristas liderados por ERNST RABEL<sup>3</sup>.

En 1930 se encargó a un grupo compuesto por HENRI CAPITANT, CECIL JAMES BARRINGTON HURST, ERNST RABEL, M. FEHR, H.C. GUTERIDGE, J. HAMEL y OESTEN UNDEN, juristas representativos de diferentes sistemas, el estudio y preparación de anteproyectos sobre compraventa internacional. Los trabajos se llevaron a cabo entre 1930 y 1934. El proyecto de ley uniforme fue presentado en 1934 al Consejo Directivo del Instituto UNIDROIT y en 1935 se puso a disposición de los gobiernos. En 1937 se creó un comité para su revisión y en 1939 se aprobó el proyecto de ley uniforme sobre compraventa internacional de bienes corporales muebles, por parte del Consejo Directivo del Instituto UNIDROIT<sup>4</sup>.

El advenimiento de la Segunda Guerra Mundial produjo la interrupción de los trabajos que serían retomados en 1951 con ocasión de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, donde a iniciativa del Instituto UNIDROIT se aceptó examinar el proyecto de ley uniforme sobre compraventa internacional de bienes muebles. En 1956 se trabajó en una comisión de juristas europeos en un nuevo anteproyecto que fue remitido a diversos países con el ánimo de obtener comentarios. En 1962 se reunió nuevamente la Comisión, ocasión en la cual se decidió trabajar sobre dos anteproyectos sobre la venta

---

<sup>3</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, "Introduction", en *Commentary o the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Ingeborg Schwenger (ed.), 3<sup>rd</sup> ed., Oxford, New York, 2010, p. 1. SCHWENZER, INGEBORG; HACHEM, PASCAL, "The CISG - Successes and Pitfalls", en *American Journal of Comparative Law* 57, (2009), pp. 459 a 467. BONELL M. J., "Introduction to the convention", en *Commentary on the international sales law. The 1980 Vienna sales convention*, Bianca, C.M.; Bonell M. J. (Dirs.), Giuffrè, Milan, 1987, p. 3

<sup>4</sup> GARRO; ZUPPI, ob. cit., pp. 30 a 31. PARRA ARANGUREN, ob. cit., pp. 14 a 15.

internacional de cosas muebles y sobre formación del contrato<sup>5</sup>. Estos anteproyectos serían estudiados en la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado de 1964<sup>6</sup>.

Representantes de 28 países se reunieron en 1964 para estudiar los dos proyectos y como resultado fueron aprobadas la Ley uniforme sobre la formación de los contratos de venta internacional de objetos muebles corporales (LUVI) y la Ley uniforme sobre formación de contratos de venta internacional de objetos muebles corporales (LUF). Después de las ratificaciones necesarias, las conferencias de La Haya de 1964 entraron en vigor en el año de 1972<sup>7</sup>

Como característica notoria de tales leyes uniformes está el hecho de que se alejan de las reglas de Derecho Internacional Privado de los países pretendiendo de esta manera convertirse en legislación universal, al decir que se aplicarán a contratos celebrados entre personas cuyo establecimiento se encuentre en lugares diferentes<sup>8</sup>. Igualmente debe

---

<sup>5</sup> GARRO; ZUPPI, ob. cit. p. 31. FERRARI, FRANCO, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de Albert Lamarca I, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1999, p. 24. FERRARI, FRANCO, «Interprétation Uniforme de la Convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale», en *Revue internationale de droit comparé. Société de législation comparée*, 4, (1996), p., 819. HONNOLD, *Uniform Law...*, cit. p. 5. PARRA ARANGUREN, ob. cit. p. 17. SCHWENZER; HACHEM, ob. cit., p. 459.

<sup>6</sup> “La participación activa tanto de las delegaciones de la Gran Bretaña y de los Estados Unidos de la América del Norte como de los países del bloque socialista representados en la Conferencia, permite hacer dos afirmaciones; por una parte, el interés mundial en la unificación del derecho de la compraventa; y, por la otra, la mayor dificultad durante las discusiones debido a la diferencia de criterios, porque el proyecto que sirvió de punto de partida de los bienes tuvo como base las concepciones de los países europeos continentales. No obstante, pudo demostrarse que no constituyen obstáculo insuperable ni la diferencia en los sistemas jurídicos ni de los sistemas económicos subyacentes, pues, a pesar de los criterios opuestos, en muchas oportunidades fue posible obtener importantes acuerdos de carácter uniforme”. PARRA ARANGUREN, ob. cit., p. 23.

<sup>7</sup> República Federal de Alemania, República Árabe Unida, Austria, Bélgica, República Popular de Bulgaria, Ciudad del Vaticano, Colombia, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, San Marino, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia. Observadores de África del Sur, Argentina, México y Venezuela, y representantes de organizaciones como Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, Consejo de Europa, Comunidad Económica Europea, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico y el Instituto UNIDROIT. Nótese, siguiendo comentario de GARRO y ZUPPI que diecinueve de los veintiocho países representados eran de Europa Occidental. Como se verá éste a la larga fue uno de los motivos de su “crisis”. Valga anotar como anécdota histórica el hecho de que Colombia participó en la conferencia de 1964, pero “...no envió un jurista especializado en el tema sino un funcionario de su embajada ante el Gobierno de los Países Bajos”. GARRO; ZUPPI, ob. cit., pp. 33 a 34.

<sup>8</sup> PARRA ARANGUREN, ob. cit., p. 27.

destacarse la inicial calificación del Instituto UNIDROIT en el sentido de haber tenido como “muy exitosos” los anteriores proyectos<sup>9</sup>.

Sin embargo, los proyectos de la LUVI y la LUF no tuvieron aceptación ni siquiera entre los veintiocho países que participaron en la Conferencia de La Haya de 1964<sup>10</sup>. Entre las razones que se anotan por la doctrina están la pobre representación de países distintos de los europeos en su discusión y adopción, el escaso número de países (9) que las ratificaron, la presión recibida por algunos delegados para que los proyectos se adoptaran en la forma en que se redactaron, entre otras<sup>11</sup>.

De todos modos y a pesar de su fracaso, deben tenerse como antecedente directo de la Convención de 1980, no solamente por la intención que estuvo detrás de ellas sino en especial porque, “No obstante, constituyen la piedra angular sobre la que se erige la Convención de Viena sobre compraventa de 1980 porque una gran parte de sus disposiciones son en esencia el fruto de una labor de depuración, perfección y pulido de la normativa contenida en las convenciones de La Haya de 1964”<sup>12</sup>.

Antes de la referencia al trabajo de UNCITRAL debe hacerse alusión a los proyectos iniciados por el Consejo Interamericano de Jurisconsultos reunido en Rio de Janeiro en 1950 que encomendó al Comité Jurídico Interamericano el estudio de reglas uniformes sobre venta de bienes y el llamado “proyecto de Buenos Aires” aprobado en la segunda

---

<sup>9</sup> PARRA ARANGUREN, ob. cit., p. 26.

<sup>10</sup> GARRO; ZUPPI, ob. cit., pp. 35 a 36.

<sup>11</sup> GARRO; ZUPPI, p. 36. BONELL, M. JOACHIM, *The UNIDROIT Principles and CISG*, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell.html>. Los países que las ratificaron fueron: Bélgica, República Federal de Alemania, Italia, Países Bajos, Luxemburgo, San Marino, el Reino Unido, Gambia e Israel. PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1996, p. 48. FERRARI, *La compraventa internacional...*, cit., pp. 25 a 26. SCHLECHTRIEM, PETER, *Uniform Sales Law - The UN - Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz, Viena, 1986, p. 17. SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, ob. cit., p. 1. SCHWENZER; HACHEM, ob. cit., p. 460.

<sup>12</sup> PERALES VISCASILLAS, ob. cit., p. 51. SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, ob. cit., p. 2.

reunión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos de la OEA de 1953. De estos proyectos sin embargo se desistió<sup>13</sup>.

Al seno de la CNUDMI/UNCITRAL, se trabajó desde sus orígenes en la elaboración de una legislación uniforme sobre compraventa internacional. Desde el primer período de sesiones UNCITRAL trabajó sobre tres temas: compraventa internacional, pagos internacionales y arbitraje internacional. Entre las primeras tareas asignadas estuvo el estudiar si debiera propiciarse la adopción de las convenciones aprobadas en la Conferencia de La Haya de 1964 (LUVI y LUF), o si por el contrario, debiera trabajarse en una nueva convención internacional que contemplara los intereses de los países del *Common law*, los países en vía de desarrollo y los países socialistas.

En 1967 se creó una comisión para examinar las respuestas de los países<sup>14</sup>. Durante el tercer período de sesiones (1970) se analizaron los resultados y se decidió que debía trabajarse en un proyecto de Ley uniforme sobre compraventa internacional, que tuviera la aceptación de países de diferentes sistemas legales, sociales y económicos<sup>15</sup>.

El grupo de trabajo presidido por el jurista mexicano JORGE BARRERA GRAF, trabajó en nueve sesiones entre 1970 y 1978. El 16 de junio de 1978 se aprobó el anteproyecto y ese mismo año se convino celebrar una conferencia de plenipotenciarios que tuvo lugar en Viena en 1980, con la presencia de 62 estados y entre otros, de organizaciones

---

<sup>13</sup> PARRA ARANGUREN, ob. cit., p. 28 y ss. GARRO; ZUPPI, ob. cit., p. 41. En la Resolución del Comité Jurídico Interamericano de 1967 se dispuso que "... las orientaciones de la Ley Uniforme de La Haya no se oponen a principios básicos del derecho americano". PARRA ARANGUREN, ob. cit., p. 32. Igualmente en la Resolución de 6 de agosto de 1973 donde se sugirió a los gobiernos miembros de la Organización de Estados Americanos adherir a la Convención de La Haya de 1964 y considerar el resultado de los trabajos de UNCITRAL. Igualmente téngase en cuenta el comentario de GARRO y ZUPPI según el cual "...el propósito de la unificación es armonizar la legislación sobre la compraventa entre países que mantienen un activo tráfico de mercaderías, y no simplemente entre países limítrofes, o de tradición jurídica o estructura económica similar", GARRO; ZUPPI, ob. cit., p. 42.

<sup>14</sup> Algunos países respondieron negativamente, como es el caso entre otros de de Austria, China, Jordania, Sur África, La Unión Soviética, Estados Unidos. Otros, como Colombia, manifestaron su intención de ratificarla en un futuro próximo. BONELL, "Introduction...", cit., p. 5.

<sup>15</sup> Véase PARRA ARANGUREN, PERALES VISCASILLAS, GARRO; ZUPPI, en las obras citadas. HONNOLD, JOHN, "The draft Convention on contracts for the International Sale of Goods: An Overview", en *The American Journal of Comparative Law*, (1979), pp. 223 a 231. HONNOLD, *Uniform law...*, cit., pp. 5 a 6.

internacionales como el Banco Mundial, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y el Instituto UNIDROIT. El 11 de abril de 1980 se aprobó la Convención y un protocolo modificatorio de la Convención sobre prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías de 1974. Los textos auténticos están en idioma árabe, chino, español, francés, inglés y ruso. Conforme a lo establecido en su artículo 99, la Convención entró en vigor el 1° de enero de 1988.

Se ha destacado que los grupos de trabajo realizaron su labor libres de influencias políticas así como que los países industrializados evitaron actuar como grupo y tratando de encontrar las soluciones más objetivas posibles evitando perpetuar normas provenientes de algún país en particular<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> SCHLECHTRIEM, ob. cit., p. 20.

## 2. NATURALEZA JURÍDICA Y ESTRUCTURA

La Convención sobre Compraventa es de aquellos tratados denominados por la doctrina como “tratados ley” o tratados normativos que “...tienen por objeto formular una regla de derecho que sea objetivamente válida, y se caracterizan porque la voluntad de todos los signatarios tiene idéntico contenido”<sup>17</sup> además de ser inmediatamente aplicables sin necesitar desarrollos en el Derecho interno (*self – executing*)<sup>18</sup>. Desde esta perspectiva, se puede destacar la diferencia entre la Convención y los tratados de Derecho Internacional Privado que persiguen la determinación de la ley nacional aplicable a las relaciones jurídico privadas con componentes extranjeros<sup>19</sup>. Para ello baste citar las palabras con que en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre derecho contractual europeo se mencionan tales diferencias. En efecto, al referirse a las soluciones internacionales que permiten resolver los problemas a partir de las diferencias entre los regímenes nacionales se indica que: “La primera consiste en la aplicación de normas internacionales uniformes de derecho privado para determinar cuál es la normativa que rige el contrato”. (...) La segunda solución consiste en armonizar las normas de derecho material a nivel internacional. En este caso, la norma más importante es la Convención de las UN sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (CISG) (...)”<sup>20</sup>.

Tal como puede deducirse de la estructura de la Convención, la misma establece normas uniformes para el contrato de compraventa internacional aplicable de acuerdo con

---

<sup>17</sup> ROUSSEAU, CHARLES, *Derecho Internacional Público*, 3ª edición, Ediciones Ariel, Barcelona, 1966, p. 26.

<sup>18</sup> VOLKEN, M. P. “Champ d’application, interprétation, lacunes, usages”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 – 20, 1984*, AA.VV., Institut suisse de droit comparé, Schulthes, Zurich, 1985, p. 24 a 26.

<sup>19</sup> ÁLVAREZ LONDOÑO, S.J. LUIS FERNANDO; GALÁN BARRERA, DIEGO RICARDO, *Derecho Internacional Privado*, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá, 2001, p. 51 y ss. Sobre el Derecho convencional uniforme véase: JACQUET, JEAN – MICHEL; DELEBECQUE, PHILIPPE; CORNELOUP, SABINE, *Droit du commerce international*, 2<sup>e</sup> édition, Dalloz, Paris, 2010, pp. 46 a 51.

<sup>20</sup> Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas, 11.07.2001 COM (2001) 398 final, p. 8.

los parámetros que se fijan en los artículos 1° a 6°. Sin embargo, es preciso anotar que el Convenio de Viena sobre compraventa no abarca todos los temas y circunstancias que se pueden derivar de un contrato de esta naturaleza.

La Convención está compuesta de 101 artículos, estructurada de la siguiente manera:

Parte I. **Ámbito de aplicación y disposiciones generales.**

Capítulo 1. **Ámbito de aplicación.**

Capítulo 2: **Disposiciones generales.**

Parte II. **Formación del contrato.**

Parte III. **Compraventa de mercaderías.**

Capítulo 1. **Disposiciones generales.**

Capítulo II. **Obligaciones del vendedor.**

Sección I. **Entrega de las mercaderías y de los documentos.**

Sección II. **Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros.**

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

Capítulo III. **Obligaciones del comprador.**

Sección I. **Pago del precio.**

Sección II. **Recepción.**

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

Capítulo IV. **Transmisión del riesgo.**

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

Sección II. **Indemnización de daños y perjuicios.**

Sección III. Intereses.

Sección IV. Exoneración.

Sección V. Efectos de la resolución.

Sección VI. Conservación de las mercaderías.

Parte IV. Disposiciones finales.

### 3. IMPORTANCIA JURÍDICO ECONÓMICA

La importancia de la Convención puede observarse desde diferentes aspectos. El primero lo constituye el hecho de que haya sido suscrita y ratificada por países de todos los continentes, sin distinción de posición económica ni política, lo que se ha manifestado desde la conformación del grupo de trabajo en el cual se hicieron presentes países pertenecientes a diferentes sistemas: Brasil, Estados Unidos, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Gran Bretaña, Túnez y Unión Soviética. Adicionalmente a la fecha la han ratificado o se han adherido a ella 77 países pertenecientes a sistemas económicos y políticos diferentes, así como a diferentes familias jurídicas<sup>21</sup>.

Uno de los aspectos relevantes de la Convención sobre Compraventa Internacional según lo cuenta la historia de su gestación, es ser un punto de encuentro entre las diferentes familias jurídicas existentes actualmente, decantadas con el paso de los siglos, principalmente los sistemas del *common law* y el *civil law*<sup>22</sup>.

Ello significa un reto tanto para las academias de Derecho, como para abogados y jueces y una apertura hacia conceptos que en ocasiones son diferentes a los de la propia tradición jurídica y que como señala PERALES, llaman a una “superación de las barreras psicológicas” que permitan entenderlos desde su real dimensión y perspectiva que es la de la internacionalización de los mercados<sup>23</sup>. Por ello, la lectura y práctica de las reglas sobre obligaciones y contratos, no podrán ser las mismas desde que la Convención sea adoptada en este tipo de países, pues obliga, a todos aquellos dedicados al Derecho contractual, a

---

<sup>21</sup> PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato...*, cit., pp. 59 a 60.

<sup>22</sup> GARRO; ZUPPI, ob. cit., p. 44.

<sup>23</sup> PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato...*, cit., p. 61.

conocer y familiarizarse con las instituciones provenientes de otras tradiciones, en especial del Derecho anglosajón que confluyen en la Convención<sup>24</sup>.

Además de lo anteriormente señalado, debe recordarse que estos instrumentos sugieren una interpretación uniforme teniendo en cuenta su carácter internacional, tal como lo establece el artículo 7° de la Convención. Por ello, es necesario que quienes tengan que afrontar este tipo de instrumentos jurídicos, estén en la imperiosa obligación de conocer el origen, significado y desarrollo de las instituciones jurídicas correspondientes en el sistema originario, para no darles lecturas equivocadas ni pretender equivalencias erróneas desde la perspectiva del Derecho nacional al que pertenezca cada uno<sup>25</sup>. Igualmente, para saber cuando las normas o figuras transplantadas se alejan de las originarias.

Este encuentro que marca un hito en la evolución del Derecho Privado, tiene especial relevancia para los sistemas de Derecho interno, no sólo por cuanto significa en su armonización a nivel internacional, sino por el hecho de introducir novedades conceptuales a los mencionados sistemas, además de contribuir con soluciones a problemas reales surgidos de las diferencias entre los distintos regímenes<sup>26</sup>.

Asimismo, debe tenerse en cuenta la función que está llamada a cumplir la Convención de regular de manera uniforme la operación típica del tráfico de mercancías. De esta manera se agilizan dichas transacciones y se superan los obstáculos impuestos por la diversidad de criterios de las legislaciones nacionales, permitiendo hablar un lenguaje

---

<sup>24</sup> Lo ha puesto de presente SAÚL LITVINOFF: "...actualmente, existe una necesidad de entrenamiento simultáneo de los estudiantes de derecho, respecto de los dos sistemas legales predominantes en el mundo occidental". LITVINOFF, SAÚL, "Derecho global, Derecho Civil y *common law*", en *Foro de Derecho Mercantil*, 3, (2004), p. 106.

<sup>25</sup> "Las simples diferencias idiomáticas generan, no pocas veces, equívocos y confusiones interpretativas. Los falsos sinónimos, tan frecuentes entre idiomas de raíces comunes, se hacen patentes en el campo del Derecho Comparado. En el ámbito del Derecho anglosajón, es fundamental estar prevenido sobre este riesgo". REYES VILLAMIZAR, FRANCISCO, *Derecho societario en los Estados Unidos. Introducción comparada*, 3ª edición, Legis, Bogotá, 2006, pp. 32 a 33.

<sup>26</sup> Precisamente, como se señala en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre derecho contractual europeo, "Las soluciones internacionales permiten resolver algunos problemas potenciales relacionados con las diferencias existentes entre las distintas normativas nacionales en materia de contratos". Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas, 11.07.2001 COM (2001) 398 final.

común mejor adaptado a las necesidades del comercio internacional que aquellas<sup>27</sup>. También debe destacarse que más de las dos terceras partes del globo han aceptado a la Convención como el conjunto de reglas unificadoras que regulan la parte más significativa del comercio internacional, lo que permite contar con reglas uniformes que hacen que los protagonistas de las transacciones internacionales puedan operar con la suficiente agilidad y se les brinde la suficiente seguridad jurídica que reclaman sus transacciones, reducen costos de transacción a partir de tales operaciones y que además significa que la mayoría de las operaciones de comercio internacional se rigen por la Convención<sup>28</sup>.

Adicionalmente, debe destacarse la influencia de la Convención en varias reformas legislativas realizadas a partir de la década de los noventa del siglo XX, en la preparación de modernos *restatements* internacionales y en el Derecho comunitario europeo, con lo que se demuestra que no obstante haber sido concebida para regular contratos de compraventa internacional, ello no impide que pueda ser utilizada como modelo para la modificación y por ende armonización de las reglas nacionales<sup>29</sup>. Entre ellas, cabe destacar la reforma al BGB, o de modernización del Derecho de obligaciones, el Código Civil holandés, los códigos civiles expedidos en los países de Europa del este tras la caída de la Unión Soviética, la ley china de contratos de 1999, además de los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales, al igual que en la Directiva 199/44/CE del Parlamento y del Consejo Europeo sobre ventas de bienes de consumo que ha sido incorporada a los derechos nacionales bien sea mediante leyes especiales (como en el caso español, mediante Ley 23 de 2003), mediante reforma de las normas de los Códigos (como en el caso alemán) o bien mediante la inserción de capítulos especiales sin alterar las normas codificadas (como ha sido el caso italiano), la cual ha tenido entre sus fuentes inspiradoras a la Convención. También 16 países parte de la Organización Africana de

---

<sup>27</sup> SONO anota como características de la Convención, además del reconocimiento del principio de libertad contractual, las siguientes: simplicidad, practicidad y claridad, el estar libre de complicadas teorías legales, siendo esto último importante toda vez que después de todo, son los hombres de negocios quienes deben entender el significado de sus previsiones. SONO, ob. cit.

<sup>28</sup> SCHWENZER; HACHEM, ob. cit., p. 461.

<sup>29</sup> HONNOLD, *Uniform law...*, cit., p. 14.

Derecho de los Negocios – OHADA – han adoptado el *Acte Uniforme sur le Droit Commercial Général*, una de cuyas principales fuentes es la Convención<sup>30</sup>.

Igualmente debe destacarse la tendencia europea hacia la adopción de un régimen común en materia contractual en torno a la cual han surgido varios proyectos como los Principios del Derecho Contractual europeo de elaborados por la Comisión Lando (PDCE)<sup>31</sup>; el Proyecto preliminar de Código Contractual europeo del grupo de Pavía y el *Study Group of a European Civil Code* dirigido por CHRISTIAN VON BAR. En la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 11 de julio de 2001 sobre Derecho contractual europeo se propusieron las siguientes alternativas para contribuir a la armonización del Derecho contractual europeo: la primera es la no actuación de la Comunidad Europea; la segunda, el fomento de la definición de principios comunes de Derecho contractual para reforzar la convergencia de las leyes nacionales; la tercera, la mejora de la calidad de la legislación en vigor y la cuarta: la adopción de nueva legislación exhaustiva a nivel comunitario<sup>32</sup>.

Posteriormente, en 2003, la Comisión adoptó un plan de acción en el que se ha propuesto como objetivo obtener un acervo comunitario que presente coherencia tanto en su formulación, como en su puesta en práctica y aplicación, el que “promovería la aplicación uniforme del Derecho comunitario y facilitaría el buen funcionamiento de las

---

<sup>30</sup> FERRARI, FRANCO (ed.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Sellier, Munich, 2008, *passim*. En esta obra se encuentran una serie de reportes sobre la influencia de la Convención en diferentes países del mundo. MORALES MORENO, ANTONIO MANUEL, *La modernización del Derecho de obligaciones*, Thomson Civitas, Madrid, 2006, pp. 146 a 147. SCHULZE, REINER, “Il nuovo diritto tedesco delle obbligazioni e il diritto europeo dei contratti”, en *Rivista di diritto civile*, 1, (2004), *passim*. En la reforma al BGB resulta importante destacar la influencia ejercida por la Convención en materia de acciones por vicios ocultos, con el fin de armonizarlas con las de incumplimiento. Véase al respecto ALBIEZ DOHRMANN, KLAUS JOCHEN, “Un nuevo derecho de obligaciones: la reforma 2002 al BGB”, en *Anuario de Derecho Civil*, (2002), en esp. pp. 1139, 1142, 1144, 1177, 1199, 1210. SCHWENZER; HACHEM, ob. cit., pp. 461 a 463.

<sup>31</sup> En la doctrina se ha resaltado la influencia que en la redacción de los PDCE han tenido tanto la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías como los Principios de UNIDROIT. PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, “Aplicación jurisprudencial de los Principios de Derecho Contractual europeo”, en *Derecho Privado Europeo: estado actual y perspectivas de futuro. Jornadas en la Universidad Autónoma de Madrid, 13 y 14 de diciembre de 2007*, María del Rosario Díaz Romero; Pilar Domínguez Lozano et. al., (coordinadores), Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008, pág. 457.

<sup>32</sup> Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 11 de julio de 2001 sobre Derecho contractual europeo [COM (2001) 398 final - Diario Oficial 255 de 13.9.2001].

transacciones transfronterizas y, por tanto, la realización del mercado interior. Así, por ejemplo, no deberían tratarse de manera diferente situaciones semejantes a no ser que estuviera justificado”<sup>33</sup>, además de evitar los resultados contradictorios, para lo cual se ha propuesto la elaboración de un Marco Común de Referencia<sup>34</sup> que sea considerado como el modelo de Derecho contractual europeo que además contenga conceptos claros, principios fundamentales y sirva como norma modelo<sup>35</sup>. Como fruto es esta iniciativa se ha convocado una Red de grupos de investigación preexistentes llamada *Joint Network on European Private Law* para preparar los *Common Principles of European Private Law* (CoPECL)<sup>36</sup>, entre los cuales están: el *Study Group of a European Civil Code*<sup>37</sup>, el *Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group)*<sup>38</sup>; el *Project Group on the Restatement of European Insurance Contract Law (Insurance Group)*<sup>39</sup>; la *Association*

---

<sup>33</sup> Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Un Derecho contractual más coherente. Plan de Acción, 15 de marzo de 2003, DOC C 63, pág. 11.

<sup>34</sup> Tal como se destaca en la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Derecho Contractual europeo y revisión del acervo: perspectivas para el futuro, 11 de octubre de 2004, COM (2004), 651 final, pág. 12, “El objetivo de los estudios preparatorios del MCR es identificar las mejores soluciones tomando en consideración el Derecho contractual de los Estados miembros (jurisprudencia y prácticas establecidas), el acervo comunitario y los instrumentos internacionales pertinentes, en particular la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980”.

<sup>35</sup> “La Comisión considera que un marco común de referencia que establezca principios y una terminología comunes en el ámbito del Derecho contractual europeo constituye un paso importante para mejorar el acervo en materia de Derecho contractual. Este marco común de referencia será un documento accesible al público que ayudara a las instituciones comunitarias a garantizar una mayor coherencia del acervo actual y futuro en el ámbito del Derecho contractual europeo. Este marco común de referencia debería responder a las necesidades y las expectativas de los operadores económicos de un mercado interior que aspira a convertirse en la economía más dinámica del mundo.

Si el marco común de referencia se acepta ampliamente como el modelo de Derecho contractual europeo que mejor responde a las necesidades de los operadores económicos, es muy posible que sea aceptado también como criterio de referencia por los poderes legislativos nacionales de la UE y, en su caso, por terceros países que deseen establecer nuevas normas en materia de Derecho contractual o revisar las existentes. Por tanto, el marco de referencia podría reducir las divergencias entre los Derechos contractuales en la UE”. Plan de Acción 2003, pág. 11.

<sup>36</sup> <http://www.copeccl.org>.

<sup>37</sup> <http://www.sgecc.net>.

<sup>38</sup> <http://www.acquis-group.org>.

<sup>39</sup> <http://www.restatement.info>.

*Henri Capitant*<sup>40</sup>; la *Societe de Législation Comparée*<sup>41</sup>; el *Conseil Supérieur du Notariat*<sup>42</sup>; el *Common Core Group*<sup>43</sup>; el *Research Group on the Economic Assessment of Contract Law Rule (Economic Impact Group)*<sup>44</sup>; el *Database Group*<sup>45</sup> y la *Academy of European Law*<sup>46</sup>.

Debe indicarse que la Convención ha sido tenida en cuenta en algunos casos nacionales, donde al no tratarse de disputas surgidas a propósito de contratos internacionales, en principio ésta no sería aplicable. En algunos de dichos eventos se ha aplicado por analogía para solucionar los problemas jurídicos suscitados por tales contratos y en otros, se ha mencionado en los argumentos para corroborar los argumentos expuestos<sup>47</sup>. Así, un fallo italiano que en primera instancia aplicó por analogía la Convención a un caso de Derecho interno<sup>48</sup>, no obstante que en un caso posterior la Corte de Casación rechazó el planteamiento<sup>49</sup>, aunque en otro evento la misma Corte reconoció la

---

<sup>40</sup> <http://www.henricapitant.org>.

<sup>41</sup> <http://www.legiscompare.com>.

<sup>42</sup> <http://www.notaires.fr/notaires/notaires.nsf>.

<sup>43</sup> <http://www.common-core.org>.

<sup>44</sup> <http://www.tilburguniversity.nl/tilec>.

<sup>45</sup> <http://www.jm.u-psd.fr/icd>.

<sup>46</sup> <http://www.era.int>.

<sup>47</sup> Se pronuncia en este sentido PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)*, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>, consultada el 13 de febrero de 2011. También advierte sobre la aplicación de las soluciones de la Convención a casos de Derecho nacional, CÁRDENAS MEJÍA, JUAN PABLO, “La Convención de Viena y el Derecho Privado colombiano”, en *Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Autores Varios, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 2003, pp. 315 a 347.

<sup>48</sup> *Tribunale Napoli*, 29 de marzo de 2001, citada por TORSELLO, MARCO, “Italy”, en *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Franco Ferrari (Ed.), Sellier, Munich, 2008, p. 200.

<sup>49</sup> *Corte di Cassazione*, 28 de noviembre de 2003, n. 18229, citada por TORSELLO, ob. cit, p. 200.

posibilidad de usarla como referencia<sup>50</sup>. También en Brasil, fue utilizada para soportar la idea de “cumplimiento sustancial” en decisiones de la Corte de Apelaciones del Estado de Rio Grande do Sul y la Corte Superior de Justicia<sup>51</sup>.

En España, igualmente se encuentran fallos que han hecho referencia a la Convención dentro de sus consideraciones. Así por ejemplo, un fallo del Tribunal Supremo de 2008 que citó a la Convención además de los Principios de UNIDROIT y los Principios de Derecho europeo de contratos en sus argumentos relativos a lo que debe entenderse por incumplimiento esencial de un contrato para efectos de señalar que es en estos casos en los que procede la resolución. Este fallo se dictó a propósito de una demanda interpuesta por una empresa parte en un contrato de compraventa de uva de una determinada cosecha (1994 – 1995) para que se decretara la indemnización de perjuicios a cargo del vendedor. Los fallos de primera y segunda instancia reconocieron el derecho del comprador a ser indemnizado por el incumplimiento. El Tribunal Supremo en casación, procedió a analizar la relación contractual establecida entre las partes y pudo determinar que el vendedor no había entregado la cosecha referida porque el comprador no había pagado el precio de venta de una cosecha anterior (de 1993) en virtud de un contrato entre las mismas partes. Ante ello, consideró pertinente analizar si el incumplimiento del pago del precio era esencial y precisó:

“Se alega que la mora del deudor no es un incumplimiento que pueda producir la resolución del contrato con prestaciones recíprocas. Dado el diferente origen de las normas contenidas en los artículos 1100 y 1124 CC, la constitución de la mora no se entrecruza con la resolución y no debe impedirla.

» Ciertamente, el supuesto del cumplimiento tardío de la obligación no está contemplado directamente en el *art. 1124 CC*, puesto que se requeriría que se hubiese constituido en mora al deudor, lo que no es suficiente. Debe reconocerse, sin embargo, que en el presente supuesto no se discute sobre la mora, sino sobre cuál de los incumplimientos debe ser considerado como esencial. Cuando el deudor

---

<sup>50</sup> *Corte di Cassazione*, 16 de noviembre de 2007, n. 23794. Véase también *Tribunale Roma*, 4 de enero de 1999, reportada por *Tribunale Bergamo*, 19 de abril de 2006, *Corriere del merito* (2006) 835, citadas por TORSELLO, ob. cit., p. 200.

<sup>51</sup> Ap. Civil n° 588012666, 12 de abril de 1988 (TJRGS), REsp n. 272739/MG (STJ, 1 de marzo de 2001 y REsp n. 76362/MT (STJ, 11 de diciembre de 1995), citadas por AGUILAR VIEIRA, LACYR DE, “Brazil”, en *The CISG and its Impact on National Legal Systems...*, cit., p. 24.

no paga lo que debe y ha de ser constreñido para ello mediante un juicio ejecutivo, ya no nos encontramos ante el supuesto de la mora, sino ante un caso directo de incumplimiento, que además, debe ser considerado como esencial porque impide directamente la satisfacción del fin económico del contrato de compraventa, de modo que si el obligado no ha ejecutado en absoluto su prestación, en este caso, el pago del precio, y el plazo ha vencido, la resolución del contrato puede demandarse sin necesidad de constituir especialmente en mora al demandado.

Ante un incumplimiento de este tipo, la jurisprudencia ha venido entendiendo, si bien no de una forma lineal, que los incumplimientos esenciales o sustanciales permiten la resolución del contrato o exigir el cumplimiento (*art. 1124.2 CC*). Aunque una tendencia jurisprudencial haya exigido lo que se ha calificado como "voluntad deliberadamente rebelde del deudor", sentencias recientes han introducido criterios más matizados para determinar cuándo se produce un caso de incumplimiento, por el hecho de la frustración del fin del contrato, "sin que sea preciso una tenaz y persistente resistencia obstativa al cumplimiento, bastando [...] que se malogren las legítimas aspiraciones de la contraparte" (SSTS 18 octubre 2004, 3 marzo 2005 y 20 septiembre y 31 octubre 2006, entre otras). Modernamente, los textos internacionales relativos a obligaciones y contratos han recogido una línea, fundada en el derecho inglés, que se resume diciendo que una parte podrá dar por terminado el contrato si la falta de la otra parte al cumplir una de las obligaciones contractuales constituye un incumplimiento esencial (*art. 7.3.1* de los Principios sobre los Contratos Comerciales internacionales, UNIDROIT), y se considera que es esencial si priva a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar como consecuencia del contrato, o bien, "si otorga a la parte perjudicada razones para creer que no puede confiar en el cumplimiento efectivo de la otra". Este principio se repite en el *art. 8.101 (1)* de los Principios del Derecho europeo de los contratos (PECL), que en el *art. 8.103* recoge los supuestos del incumplimiento esencial, entre los cuales se encuentran los casos en que la estricta observancia de la obligación forma parte de la esencia del contrato, o bien si el incumplimiento priva sustancialmente a la parte perjudicada de aquello que tenía derecho a esperar de acuerdo con el contrato.

Reglas parecidas se encuentran en vigor en España a partir de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 y ratificada por España en 1991; en su *artículo 49.1*, al tratar del incumplimiento del vendedor, se dice que se podrá resolver cuando esta conducta constituya "un incumplimiento esencial del contrato" (SSTS 5 abril y 22 diciembre 2006)<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Resolución: 1092/2008, en <http://www.poderjudicial.es/search/index.jsp>, consultada el 28 de junio de 2010. En el mismo sentido Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Resolución: 000/2008, en <http://www.poderjudicial.es/search/index.jsp>, consultada el 28 de junio de 2010. Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Resolución: 1311/2006, en <http://www.poderjudicial.es/search/index.jsp>, consultada el 28 de junio de 2010. Tribunal Supremo, Sala de lo

Así entonces, el Tribunal Supremo español aplicando estos principios al caso, casó y anuló los fallos de primera y segunda instancias y concluyó que el incumplimiento del contrato referente a la compra de la cosecha de 1993 ocurrió al producirse el no pago de parte del comprador y esto constituyó un incumplimiento esencial. Esto, dispuso el Tribunal, fue lo que autorizó a la demandada a exigir nuevas garantías y al no obtenerlas, no entregar las cosechas de 1994 y 1995, razón por la que decretó que esta o tenía la obligación de indemnizar exigida en la demanda.

#### 4. APLICACIÓN COMO *LEX MERCATORIA*

La Convención es aplicable a las transacciones que caigan bajo los criterios de carácter geográfico (art. 1º), material (arts. 2, 3, 30 y 53) y temporal (art. 99). No obstante lo anterior, un grupo de laudos arbitrales, han adoptado la teoría de la aplicabilidad de la Convención como *lex mercatoria*, independientemente de que se presenten o no los factores indicados, al entender que en la medida en que la Convención es el reflejo de las principales reglas del contrato de compraventa, comunes a varios sistemas jurídicos, o de la costumbre internacional, resulta aplicable a los contratos internacionales. En este sentido, se abre camino a un concepto real de *lex mercatoria*, la cual, independientemente de su origen, legislado o no, contiene una serie de preceptos reguladores de dichos contratos. Igualmente, significa un rompimiento de los esquemas clásicos del Derecho Internacional Privado pues a diferencia de éste, que pretende encontrar la ley nacional aplicable, regula directamente los contratos internacionales extrayendo las reglas aplicables de la propia práctica de los comerciantes, de fallos y laudos arbitrales y de instrumentos internacionales que recojan reglas de aceptación universal<sup>53</sup>.

En primer lugar se hará relación de los argumentos tenidos en cuenta por algunos de los tribunales que han considerado que la Convención se puede aplicar, cuando la misma se invoque o se tome como reflejo de la *lex mercatoria*. Estos laudos pueden enmarcarse dentro de la denominada teoría de la nueva *lex mercatoria*, cuyos defensores afirman que existe un régimen jurídico originado al margen de los Estados<sup>54</sup>. Esta teoría se basa en los

---

<sup>53</sup> Sobre la nueva *lex mercatoria* GOLDMAN, BERTHOLD, “Frontières du droit et « lex mercatoria””, en *Archives de philosophie du droit*, (1964), pp. 177 a 192. GOLDMAN, BERTHOLD, “Nouvelle réflexions sur la lex mercatoria”, en *Etudes de droit International en l'honneur de Pierre Lalive*, Christian Dominice et al. eds., Basle: Helbing y Lichterhan, 1993, pp. 241 a 255. Una ilustrativa descripción sobre la doctrina que a partir de GOLDMAN empezó a hablar de la nueva *lex mercatoria* en BERGER, KLAUS PETER, *The Creeping Codification of the New Lex Mercatoria*, 2<sup>nd</sup> edition, Wolters Kluwer, The Netherlands, 2010, pp. 1 a 8. Igualmente BORTOLOTTI, FABIO, *Manuale di Diritto Commerciale Internazionale, Diritto dei contratti internazionali*, volume 1, terza edizione, Cedam, Torino, 2009, pp. 38 a 52.

<sup>54</sup> BERGER, ob. cit, pp. 1 a 6.

postulados siguientes: a) Existe un nuevo legislador transnacional, conformado por la misma sociedad internacional de comerciantes; b) Se trata de una *lex mercatoria* que goza de plenitud, en el sentido de no necesitar de los derechos estatales; y c) Está compuesta por: principios generales del derecho de los contratos internacionales, usos y prácticas uniformes derivados y observados en la práctica comercial internacional la que GOLDMAN denomina la “*Societas mercatorum*”<sup>55</sup> y por reglas consagradas por la práctica arbitral internacional<sup>56</sup>.

Las variables de reconocimiento de la *lex mercatoria* como ley del contrato gravitan en torno a: que sea la autonomía de la voluntad la que la invoque y en cuyo caso los árbitros la reconozcan reflejada en la Convención sobre Compraventa Internacional, o en su defecto, cuando no habiendo dicho nada sobre la ley aplicable, los árbitros decidan aplicar la *lex mercatoria* como ley del contrato y encontrar que aquella se encuentra reflejada en la Convención de Viena<sup>57</sup>.

En el caso *Watkins Johnson Co. & Watkins - Johnson Ltd v. Irán*, el argumento básico consistió en que una parte (Watkins Johnson) vendió de acuerdo con el Derecho reconocido en el campo de los contratos internacionales. Basado en esto, el tribunal aplicó la Convención sobre compraventa internacional<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> GOLDMAN, “*Nouvelle réflexions...*”, cit., p. 247.

<sup>56</sup> CALVO CARAVACA, ALFONSO - LUIS; CARRASCOSA GONZÁLEZ, JAVIER, “Contratos Internacionales 1”, en *Derecho Internacional Privado*, t.2, 5ª edición, Comares, Granada, 2004, pp. 503 a 504. KAHN, PHILIPPE, *La vente commerciale internationale*, Sirey, París, 1961, p. 38.

<sup>57</sup> A estos casos hace referencia igualmente MARTÍNEZ CAÑELLAS, ANSELMO, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Comares, Granada, 2004, pp. 66 a 67.

<sup>58</sup> *Watkins - Johnson Co. y Watkins - Johnson Ltd. Vs. The Islamic Republic or Iran y Bank Saderat Iran*, 28 de julio de 1989. *Arbitral Award 370, Court: Iran - United States Claims Tribunal*, en *Yearbook of Commercial Arbitration*, XV (1990), p. 220. Igualmente téngase en cuenta el laudo *Pepsi Co Vs. Irán*, Iran - U.S. Claims Tribunal, 13 de octubre de 1986, *Arbitral Award 18*, en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/861013i2.html>, consultada el 13 de julio de 2010 y el Laudo nº B1 *Irán Vs. Estados Unidos*, 16 de junio de 1988, *Iran - United States Claims Tribunal*, en *Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/880616i2.html>, consultada el 13 de julio de 2010.

En el laudo CCI 5713 de 1989 el tribunal consideró que al no haber escogido las partes la ley aplicable a un contrato suscrito en 1979<sup>59</sup>, éste, basado en el artículo 13 (3) de las reglas de arbitraje CCI, se encontraba regido por los usos del comercio internacional prevalecientes en la compraventa internacional. Así, encontró que no hay mejor fuente para determinar los usos prevalentes del comercio, que los términos de la Convención sobre Compraventa Internacional del 11 de abril de 1980<sup>60</sup>.

En el laudo CCI 6149 de 1990, caso *Daewoo v. Farhat* el tribunal consideró que la Convención no podía ser aplicada como *lex mercatoria* al caso, pero por el simple hecho de que la misma no tiene disposiciones que resultaren aplicables al problema debatido<sup>61</sup>.

En el laudo CCI 7331 de 1994, el demandante argumentó que el tribunal debería aplicar la ley "lex loci venditoris" la cual incorporaba la Convención de Viena. La defensa, por su parte arguyó que ninguna ley nacional específica debería ser aplicada a esta disputa y en cambio deberían aplicarse los principios generales del Derecho Comercial internacional y los usos aceptados en la práctica comercial internacional, incluyendo el principio de la buena fe<sup>62</sup>.

Al determinar las leyes aplicables al acuerdo arbitral, así como al fondo del contrato, el tribunal no encontró aplicable ninguna ley nacional. Por ello, determinó que de acuerdo con el artículo 13 del reglamento de arbitraje de la CCI, el tribunal quedaba en libertad de encontrar la ley aplicable. El tribunal encontró que los principios generales del comercio internacional, incluyendo el principio de la buena fe, pueden regir la disputa y que los mismos así como los usos aceptados, están contenidos en la Convención sobre compraventa internacional de mercaderías. El tema dominante de la Convención es su papel en contratos construidos a la luz de las prácticas y usos comerciales, la cual además

---

<sup>59</sup> Nótese que aquí incluso, no se daba el factor temporal de aplicación de la Convención, de acuerdo con el artículo 100.

<sup>60</sup> Laudo Arbitral 5713 de 1989, en *Yearbook of Commercial Arbitration*, XV (1990), p. 70.

<sup>61</sup> Laudo Arbitral 6149 de 1990, en *Yearbook of Commercial Arbitration*, XX (1995), pp. 41 a 57.

<sup>62</sup> Laudo Arbitral 7331 de 1994, en *The ICC International Court of Arbitration Bulletin*, Vol.6/nº 2, 1995, pp. 73 a 76.

fue producida por acuerdo entre varios estados, mediante colaboración de más de una década.

En el laudo CCI 8502, las partes del contrato no acordaron expresamente la ley aplicable al mismo, hecho que no significó para el tribunal que el pacto de ley aplicable no pudiera deducirse de las relaciones entre las partes. No obstante, las partes habían hecho referencia a usos del comercio internacional, como los términos INCOTERMS 1990 y a la UCP 500, de lo cual el tribunal infirió que la intención de las partes era que el contrato estuviera regido por los usos del comercio y las costumbres, y como tal reconoció que eran aplicables al contrato tanto la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional, como los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales, instrumentos estos que el tribunal asumió como evidencia de las prácticas admitidas bajo el derecho del comercio internacional<sup>63</sup>.

En el laudo CCI 8817 de 1997, referente a un contrato suscrito entre una compañía española y una danesa, que tenía por objeto un acuerdo para distribución exclusiva y venta de productos de comida, las partes no habían acordado una cláusula de escogencia de ley, el Tribunal arbitral, de acuerdo con el artículo 13 (3) de las reglas CCI sobre arbitraje, decidió aplicar la Convención de Naciones Unidas de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías y sus principios generales, ahora contenidos en los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales como reglas para resolver la disputa<sup>64</sup>.

En el laudo CCI 9333 de 1998, el tribunal determinó que dos artículos (respectivamente los artículos 7.4.9 y 78) de los Principios de UNIDROIT y la Convención sobre compraventa internacional resultaban aplicables al contrato y los reconoció como reflejo de los usos del comercio internacional<sup>65</sup>.

---

<sup>63</sup> Laudo arbitral 8502 de 1996 (y laudos 8501 y 8503), en *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, V.10 / n° 2, 1999, p. 72.

<sup>64</sup> Laudo arbitral 8817 de 1997, en *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, Vol. 10, n° 2, 1999, pp. 75 a 78.

<sup>65</sup> Laudo arbitral 9333 de 1998, en *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, Vol. 10, n° 2, 1999, pp. 102 a 104.

El laudo CCI 9474 de 1999 se refirió a un caso en que las partes del contrato habían acordado que el tribunal decidiría “imparcialmente”. El significado de esta cláusula fue discutido con las partes y ambas aceptaron que el Tribunal aplicaría los estándares generales y reglas de los contratos internacionales. Así, el tribunal consideró que los estándares y reglas generales del Derecho Comercial, están reflejados en los Principios europeos del derecho de contratos; los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales y en la convención sobre compraventa internacional<sup>66</sup>.

En contra de ello debe tenerse en cuenta las opiniones de FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA, quienes sobre el particular señalan serias objeciones sobre la posibilidad de que los árbitros apliquen la Convención considerándola *lex mercatoria*. Indican los autores, que en primer lugar si las partes haciendo uso de la autonomía negocial decidieren que el contrato se deba regir por la Convención, los árbitros tendrían que aplicarla pero no a título de *lex mercatoria*, sino como una obligación al tener en cuenta la naturaleza de la misma<sup>67</sup>. Al igual que los anteriores autores citados, HEUZÉ califica como inútil la aplicación de la Convención a título de *lex mercatoria*, señalando además que la misma solo resultará aplicable cuando las partes hayan decidido someter el contrato a su dominio, o la misma resulte aplicable según los parámetros de aplicación en ella regulados<sup>68</sup>.

Este tipo de objeciones es muy posible encontrarlas en casos discutidos ante jueces nacionales. Por ello, resulta pertinente que las partes recurran al arbitraje como modo de solucionar sus conflictos, dado que en esta sede se entiende que ellas tienen plena libertad para pactar el Derecho aplicable al fondo de la controversia, incluida la *lex mercatoria*<sup>69</sup>.

---

<sup>66</sup> Laudo Arbitral 9474 de 1999, en *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, Vol. 12/nº 2, 1999, p. 64.

<sup>67</sup> FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS; CALVO CARAVACA, ALFONSO LUIS, “*El contrato de compraventa internacional de mercancías*”, en Alfonso Luis Calvo Caravaca; Luis Fernández de La Gándara, (Directores), Pilar, Blanco - Morales Limones (Coordinadora), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid, 1999, p. 176.

<sup>68</sup> HEUZE, VINCENT, *La vente internationales de marchandises, Droit uniforme*, GLN Joly éditions, París, 1992, p. 102.

<sup>69</sup> REDFERN, ALAN; HUNTER, MARTÍN; BLACKABY, NIGEL; PARTASIDES, CONSTANTINE, *Teoría y práctica del arbitraje comercial internacional*, edición en español por Noiana Marigo y Felipe Ossa, 4ª edición, Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 2006, pp. 190 a 202.

## 5. INCORPORACIÓN AL DERECHO COLOMBIANO

La Convención ha sido firmada por trece países latinoamericanos y del Caribe y está en vigor en once de ellos. A continuación se indica los países respectivos y la fecha en que entró en vigor en cada uno: Argentina (1988), Chile (1991), Colombia (2002), Cuba (1995), Ecuador (1993), El Salvador (2007), Honduras (1988), México (1989), Paraguay (2007), Perú (2000), República Dominicana (2010), Uruguay (2000) y Venezuela (que firmó la Convención el 28 de septiembre de 1981 pero aún no la ha ratificado)<sup>70</sup>.

A pesar de lo anterior, la Convención todavía no ha tenido mayor desarrollo doctrinal y jurisprudencial en estos países. Salvo el caso de Argentina y México, donde existen estudios doctrinales de obligada referencia y donde se han dictado varios fallos en aplicación de la Convención, en los demás países no sucede lo mismo<sup>71</sup>. Sin el ánimo de criticar los distintos puntos de vista que puedan existir sobre la Convención y la forma como regula diversos temas del contrato de compraventa, incluso advirtiéndose en ciertos ámbitos una negativa infundada a reconocer la importancia dogmática y práctica de la Convención. Ello tal vez por un romántico y tradicional apego a los Códigos nacionales pero con un desconocimiento de la importancia que la Convención tiene en el Derecho de contratos contemporáneo y lo que es más grave aún: sin reconocer que con seguridad la mayoría de contratos de compraventa sobre operaciones de importación y exportación de bienes están siendo regidos por la Convención. Es por ello que conviene, sin desconocer la tradición jurídica, reconocer la presencia de la Convención en el Derecho latinoamericano y acometer el estudio y difusión de la misma para de esta forma preparar a los abogados

---

<sup>70</sup> Este es el dato consolidado a abril de 2011. Es recomendable revisar de forma permanente el estado de la Convención en [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org).

<sup>71</sup> En <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/>, página de la Universidad Carlos III de Madrid, en <http://www.cisg.law.pace.edu>, de Pace University y en <http://www.globalsaleslaw.org>, CISG-Online.ch de la Universidad de Basilea, pueden encontrarse los textos completos de fallos latinoamericanos en aplicación de la Convención.

asesores de negocios internacionales de forma que estén en posibilidad de emitir conceptos y asesorías debidamente fundamentados.

En Colombia la Convención fue aprobada por la Ley 518 de 1999. La Corte Constitucional se pronunció sobre su exequibilidad mediante sentencia C-529 de 2000. El 10 de julio de 2001 se depositó el instrumento de adhesión. Por medio del Decreto 2826 de 2001 fue promulgada y conforme a su artículo 99 entró a regir el 1º de agosto de 2002.

La sentencia de la Corte Constitucional expone la importancia de la unificación para lograr la integración económica con otros Estados, reconociendo que este es un postulado expresamente consagrado en la Constitución. Igualmente, destaca la coincidencia entre la Convención y la legislación interna: tanto la Constitución, como los Códigos de Derecho Privado, en el reconocimiento de la autonomía de la voluntad como fundamento de los contratos, la buena fe, libertad de forma y de prueba, tal como se resalta en los párrafos destacados a continuación<sup>72</sup>:

“3. Constitucionalidad de la convención.

«3.2.1. La integración económica con otros Estados es un postulado constitucional que debe lograrse sobre las bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional (Artículo 150 No.16). En la Convención que se analiza se observa que dichos postulados efectivamente se cumplen pues al lograr unificar la normatividad sobre la compraventa de mercaderías internacionales se hace más expedito para los particulares, ubicados en diferentes Estados, la comercialización de bienes, lo cual seguramente repercutirá también en la calidad de vida de los habitantes de las naciones donde están residenciadas las partes que realizan dichos negocios.

(...)

« 3.2.2. La Convención no desconoce la autonomía de la voluntad privada, en la medida en que aquella no obstaculiza el derecho a la libertad que éstas tienen para

---

<sup>72</sup> Corte Constitucional, Sentencia C- 529 de 2000, Referencia: expediente LAT-154, Norma Revisada: Ley 518 de 1999, por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", hecha en Viena el 11 de abril de 1980. Magistrado Ponente: Dr. Antonio Barrera Carbonell. De todas formas, cabe señalar que hay quienes consideran que la asimilación que hace la Corte de principios como el de la buena fe, reconocido en el artículo 7º de la Convención en el que se establece que en la interpretación de la misma se asegurará la observancia de la buena fe, no corresponde a la forma como está concebida en algunos países de la tradición europeo continental, de donde surgen deberes de conducta para las partes. KEE, CHRISTOPHER; MUÑOZ, EDGARDO, “In Defence of the CISG”, en *Deakin Law Review*, v. 14, n. 1, (2009), pp. 104 a 105.

contratar de acuerdo con los artículos 13, 16 y 333 de la Carta Política. En tal virtud, es permitido que las partes que celebren el respectivo contrato puedan excluir, total o parcialmente, la aplicación de sus disposiciones, en forma tácita o expresa de conformidad con el artículo 6 del Instrumento internacional que se analiza.

(...)

« 3.2.3. Igualmente, el ejercicio de la actividad mercantil que desarrollan los particulares con otros ciudadanos de Estados diferentes debe hacerse bajo el principio de la buena fe, tal como lo exige la Convención en su numeral 1° del artículo 7°.

« Dicho principio debe observarse no solamente en las relaciones contractuales o negócias; en las relaciones entre particulares y los Estado sino, igualmente, en las actuaciones procesales.

« Conforme a lo anterior, el principio de la buena fe recogido en la Convención (...) se encuentra conforme al postulado de la Carta Política de la buena fe.

« 3.2.4. Para realizar un negocio jurídico de compraventa bajo los parámetros de la Convención no se necesita que este conste por escrito. (...) pero si en el Estado adherente su legislación interna no permite la celebración, modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito deberá hacerse la respectiva reserva de la mencionada disposición de conformidad con el artículo 96 de la Convención (...)

« Colombia no tendría que hacer una declaración o reserva sobre el particular, por cuanto nuestra legislación comercial no exige que la compraventa de mercaderías se realice necesariamente por escrito. En efecto, el artículo 824 del Código del Comercio, expresa que los comerciantes podrán expresar su voluntad de contratar u obligarse verbalmente, por escrito o por cualquier modo inequívoco, salvo cuando una norma legal exija determinada solemnidad como requisito esencial del negocio jurídico, en cuyo caso, éste no se formará mientras no se llene tal solemnidad.

« 3.2.5. Por otro lado, las normas que contiene la Convención van en procura de promover la internacionalización de la relaciones económicas fundamentándose en la "soberanía nacional, en el respeto a la autodeterminación de los pueblos y en el reconocimiento de los principios del derecho internacional..." (Artículos 9° y 226 de la Carta Política). Esto se concluye de la Convención, pues los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en ella regulados facilitan y promueven el comercio internacional de Colombia con los demás países del mundo. Además, los principios y regulaciones que informan dicho Instrumento se adecuan a los lineamientos de nuestra Constitución, porque se fundamentan en la soberanía, el respeto a la autodeterminación de los pueblos y el reconocimiento de los principios del Derecho Internacional aceptados por Colombia”.

Adicionalmente, debe señalarse que a pesar de no registrarse a la fecha fallos de tribunales colombianos en aplicación de la Convención, si se encuentran algunos laudos arbitrales Cámara de Comercio de Bogotá, en los que a pesar de no ser la ley aplicable, se ha hecho referencia a ella en las consideraciones, por lo que puede señalarse que Colombia se empieza a abrir camino por esta vía para aplicar la Convención a casos de derecho interno, tal como ha sucedido ya en otros países, como se señaló.

A partir de estos laudos, que por su importancia se reseñan a continuación, pueden destacarse dos tendencias. La primera, es a hacer referencia a la Convención para señalar que la solución a algún caso específico contemplada en las normas del Código Civil o las interpretaciones de la jurisprudencia nacional, tiene su equivalente en la Convención. Aquí, de alguna manera, la referencia que se hace a la Convención es para reforzar la interpretación dada a las normas nacionales en los casos de Derecho interno. La segunda tendencia, acogida ya en otras latitudes como se citó, es a aplicar la Convención por analogía a los casos de derecho interno, considerando que las fuentes nacionales no contengan solución al punto controvertido y que la Convención es parte del Derecho nacional.

En el Laudo Arbitral dictado en el caso Augusto Ruiz Corredor y Cía. Ltda., v. Constructora Andrade Gutiérrez S.A., de 2002, el Tribunal al plantear sus consideraciones en punto de dos de los requisitos exigidos conforme a la ley colombiana (art. 868 del Código de Comercio) para que se configure la excesiva onerosidad sobreviniente, determinó que la imprevisibilidad se refiere a consideraciones personales de las partes que deben tenerse en cuenta y en su argumentación citó el artículo 6.2.2 de los Principios de UNIDROIT donde “...se señala como uno de los requisitos para que se aplique la excesiva onerosidad que los sucesos no debieron ser razonablemente previstos (art. 6.2.2.)” y cito por vía de referencia la Convención señalando:

“En este punto conviene recordar que este criterio subjetivo es el que acoge la Convención de Viena sobre compraventa internacional, que será aplicable en

Colombia a partir de agosto de 2002, para determinar si existe un evento exoneratorio”, en cita del artículo 79<sup>73</sup>.

En las consideraciones contenidas en el Laudo Unibase Ltda., v Panamco Colombia S.A., de 2005, el Tribunal hizo referencias a la Convención para expresar que ciertas reglas del Código Civil encuentran soluciones similares en aquella, tales como deducir la voluntad contractual de lo que resulte de la ejecución del contrato; la verdadera intención de las partes deducida de las manifestaciones previas a la celebración del contrato o su ejecución y el valor de la buena fe<sup>74</sup>.

En el Laudo, Compañía de Remolcadores Marítimos S.A. Coremar S.A., v. Rosales S.A. de 2005 se hizo una cita de la Convención en las consideraciones, para decir que no obstante el Código Civil no contiene como regla de interpretación del contrato la posibilidad de acudir al período precontractual, ésta si se encuentra en la Convención, señalando además que la misma hace parte del ordenamiento interno. Dijo así el Tribunal en la parte correspondiente:

“...al fijar las reglas de interpretación de los contratos no establece como uno de los elementos a tener en cuenta los actos realizados en el período precontractual, es claro sin duda que los mismos pueden indicar claramente cuál es la intención común de los contratantes, y es por ello que la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional, que hace parte del ordenamiento interno a partir de la Ley 518 de 1999, en su artículo 7º dispone que para determinar tal intención puede acudirse a las negociaciones realizadas. La misma regla se incluye en los Principios de Contratación Comercial de Unidroit”<sup>75</sup>.

En el Laudo Distribuidora Marwill Ltda. v. Comestibles Ricos Ltda., marzo 26 de 2007, se citó la Convención para señalar que la solución del Código Civil colombiano para determinar si un contrato es de obra o de venta en los casos en que el comprador o el artífice suministren la materia prima. En este mismo sentido hizo referencia a la Convención el Laudo arbitral Compañía Central de Seguros S.A. y Compañía Central de

---

<sup>73</sup> Tribunal de Arbitramento, Arbitral, Augusto Ruiz Corredor y Cía. Ltda., v. Constructora Andrade Gutiérrez S.A., mayo 30 de 2002, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

<sup>74</sup> Tribunal de Arbitramento, Unibase Ltda., v. Panamco Colombia S.A., agosto 1º de 2005, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

<sup>75</sup> Tribunal de Arbitramento, Compañía de Remolcadores Marítimos S.A. Coremar S.A., v. Rosales S.A., noviembre 11 de 2005, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

Seguros de Vida S.A. v. Maalula Ltda., de 2000 y en el Laudo Astecnia S.A. v. Francocolombiana de Construcción Ltda., de 2005<sup>76</sup>.

En el Laudo Mansarovar Energy Colombia Ltda., v. Ecopetrol S.A., de 2010, se hacen varias referencias a la Convención. Una de ellas, para invocar las reglas de interpretación del artículo 8° insistiendo en que ésta hace parte del ordenamiento nacional y por ello aplicable a cualquier contrato. Así lo precisó el Tribunal:

“Como se puede apreciar, de acuerdo con este texto legal, cuando no es posible conocer la intención de quien hace la declaración debe acudirse al sentido que a dicha declaración le habría dado una persona razonable. Si bien este criterio no está expresamente previsto en el Código Civil, considera el Tribunal que el mismo es perfectamente aplicable a cualquier contrato y es por lo demás un corolario de la denominada carga de claridad en la celebración del contrato, que impone a las partes ser claras en su manifestación, so pena que el sentido del contrato se determine por el juez de acuerdo a lo que el mismo pueda establecer”<sup>77</sup>.

En otro apartado, el laudo se refirió a la Convención para señalar que la interpretación asumida por la Corte Suprema de Justicia en sentencia del 28 de junio de 1989 en la que se consideró que los tratos preliminares sirven para interpretar la verdadera intención de las partes, encuentra equivalente en el artículo 8° numeral 3° de aquella. Esto último había sido ya planteado en el mismo sentido en el Laudo Limpieza Metropolitana S.A. ESP — LIME S.A. ESP v. Centro Único de Procesamiento de la Información Comercial del Servicio de Aseo S.A. — CUPIC S.A. de 2008 y lo reitera otro laudo: Ecopetrol S.A. v. Hupecol Caracara LLC y Cepsa Colombia S.A. —Cepcolsa—18 de 2009<sup>78</sup>.

---

<sup>76</sup> Tribunal de Arbitramento, Compañía Central de Seguros S.A. y Compañía Central de Seguros de Vida S.A. v. Maalula Ltda., agosto 31 de 2000, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co); Tribunal de Arbitramento, Astecnia S.A. v. Francocolombiana de Construcción Ltda., junio 14 de 2005, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

<sup>77</sup> Tribunal de Arbitramento, Mansarovar Energy Colombia Ltda. v. Ecopetrol S.A., febrero 12 de 2010, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

<sup>78</sup> Tribunal de Arbitramento, Limpieza Metropolitana S.A. ESP — LIME S.A. ESP, v. Centro Único de Procesamiento de la Información Comercial del Servicio de Aseo S.A. — CUPIC S.A., febrero 8 de 2008, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co). Tribunal de Arbitramento Ecopetrol S.A. v. Hupecol Caracara LLC y Cepsa Colombia S.A. —Cepcolsa— junio 18 de 2009 en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

Por otra parte, en el Laudo *Electrificadora de Santander S.A. ESP v. Central Termoeléctrica El Morro 1 S.A. ESP* Octubre 28 de 2008, de manera expresa se señaló que la Convención puede ser aplicable por analogía a los casos de Derecho interno en los eventos en que las fuentes de éste resulten insuficientes para regular los temas objeto de debate. En efecto, al considerar el Tribunal el plazo en que debe darse el conocimiento del oferente de la aceptación tácita del destinatario, señaló:

“La Convención de Viena de 1980 - Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, regula específicamente esta materia en su artículo 19: (...) Colombia ratificó dicho convenio en julio de 2001, entrando en vigor el 1º de agosto de 2002, de tal suerte que sus disposiciones son aplicables a los contratos comerciales internacionales de compra venta de mercaderías celebrados en nuestro territorio, pero además sirve de fuente jurídica para resolver cuestiones o conflictos mercantiles que la ley y las costumbres nacionales o la aplicación del principio de analogía no sean suficientes para tal efecto. Nuestra normatividad solo contempla disposiciones generales sobre el término del plazo para aceptar una oferta (6 días) cuando las partes no han convenido plazo diferente (art. 851 Código de Comercio), y remite la aceptación tácita de la oferta a dichos términos. De ahí que la regulación contenida en el artículo 19 de la Convención de Viena de 1980 es aplicable al caso que nos concierne, dada su especialidad en aplicación del principio general de analogía y de lo dispuesto por el artículo 7º del Código de Comercio”<sup>79</sup>.

Adicionalmente deben destacarse dos sentencias de diciembre de 2010, una de la Corte Constitucional y otra de la Corte Suprema de Justicia las cuales en la parte motiva han hecho referencia a la Convención.

Así, la Corte Constitucional, en sentencia C- 1008 de 9 de diciembre de 2010 decidió sobre una acción de inconstitucionalidad contra el primer párrafo del artículo 1616 del Código Civil<sup>80</sup>. Los demandantes consideraron que la norma violaba además del

---

<sup>79</sup> Tribunal de Arbitramento *Electrificadora de Santander S.A. ESP v. Central Termoeléctrica El Morro 1 S.A. ESP*, octubre 28 de 2008, Cámara de Comercio de Bogotá, en base de datos Multilegis, [www.legis.com.co](http://www.legis.com.co).

<sup>80</sup> “Artículo 1616. Responsabilidad del deudor en la causación de perjuicios. Si no se puede imputar dolo al deudor, solo es responsable de los perjuicios que se previeron o pudieron preverse al tiempo del contrato; pero si hay dolo, es responsable de todos los perjuicios que fueron consecuencia inmediata o directa de no haberse cumplido la obligación o de haberse demorado su cumplimiento.

La mora producida por fuerza mayor o caso fortuito, no da lugar a indemnización de perjuicios.

Las estipulaciones de los contratantes podrán modificar estas reglas”.

preámbulo, los artículos 1º, 2, 13, 58, 228 y 250 de la Constitución, dado entre otras cosas, que el artículo mencionado establece un límite a la indemnización de perjuicios cuando no haya dolo del deudor, impidiendo de esta forma una indemnización integral en caso en que los perjuicios superen el monto de los daños previsibles.

La Corte Constitucional declaró exequible el apartado normativo demandado y en sus consideraciones, además de referencias doctrinales, tuvo en cuenta lo dispuesto en la Convención sobre compraventa internacional y los Principios de Unidroit, al señalar que:

“4.1. La teoría general de la responsabilidad civil en el ordenamiento jurídico colombiano, tanto de la contractual como de la extracontractual, es de tradición culpabilista. Esta orientación se encuentra plasmada fundamentalmente, en lo que atañe a la primera especie, en los artículos 63 y 1604 del Código Civil, y en lo que concierne a la segunda, en los artículos 2341 y 2356 del mismo estatuto. De esta manera, el sistema normativo nacional le confiere al elemento subjetivo notable relevancia al momento de valorar el cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones, y el alcance de la indemnización.

« 4.2. En materia de responsabilidad civil contractual, ámbito al que pertenece la norma acusada, el elemento subjetivo continúa siendo un criterio determinante para la definición y el alcance de la responsabilidad, comoquiera que el contrato es un acto que se mueve por excelencia en el terreno de la *previsibilidad*, está regido por la autonomía de la voluntad, de manera que la reparación del perjuicio está atada al grado de culpabilidad del deudor.

« 4.3. El artículo 63 del Código Civil contempla un sistema de graduación de la culpabilidad civil: (i) culpa grave, negligencia grave o culpa lata, que en materia civil equivale al dolo; (ii) culpa leve, descuido leve o descuido ligero y (iii) culpa o descuido levísimo; y (iv) dolo. En tanto que el artículo 1604 *ibídem* señala los casos en que el deudor es responsable por la culpa lata o por la culpa leve, o por la levísima. Esta regulación, según lo ha destacado la jurisprudencia, se refiere exclusivamente a las culpas contractuales y no a las extra contrato, y constituye parámetro para la graduación de la responsabilidad:

« (...) 4.3. (sic) De otra parte, la determinación de la extensión del resarcimiento tomando en consideración el elemento subjetivo, no es extraña al derecho internacional de la contratación. En este sentido cabe mencionar que la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, adopta como parámetro para establecer la magnitud de la indemnización del perjuicio la previsibilidad del daño. En el artículo 74 prevé que éste “*no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de*

*que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato” .*

« De este modo, la Convención ata el quantum de la indemnización a la pérdida causada por el incumplimiento del contrato según la previsibilidad de la lesión atribuible al deudor al momento de la celebración del contrato. En otras palabras, la medida de la indemnización está atada a los daños previsibles; además prevé que el conocimiento de las condiciones existentes al momento del nacimiento a la vida jurídica del negocio jurídico, son la medida que determinará la cuantía del resarcimiento, dentro de los extremos permitidos de la indemnización, aplicándose la concurrencia de culpas para tasar la compensación económica.

« En similar sentido, los Principios sobre Contratos de la Unidroit (art. 7.4.4.), contemplan la previsibilidad del daño como medida de lo resarcible al prescribir que: *“la parte incumplidora es responsable solamente del daño previsto, como consecuencia probable de su incumplimiento, al momento de celebrarse el contrato”*.

«4.4. De lo anterior se sigue que en el ordenamiento legal colombiano la responsabilidad civil *contractual* continúa atada a la noción de culpa, concepción que otorga relevancia a la previsibilidad de los perjuicios como baremo para establecer el alcance del resarcimiento. Expresión de ello es el artículo 1616 del Código Civil, objeto de análisis de constitucionalidad. Esta concepción no resulta extraña al ordenamiento jurídico internacional, como quiera que referentes normativos como la Convención de Viena de 1980 y los Principios sobre Contratos de la Unidroit, acogen el criterio de la previsión y la previsibilidad de la lesión, como baremo del monto de los perjuicios<sup>81</sup>.

Por otro lado, en sentencia de 16 de diciembre de 2010 la Corte Suprema de Justicia, en un caso que se relata de forma resumida a continuación, acogió la figura de la mitigación de daños apoyándose en sus razonamientos en la forma como ésta se encuentra consagrada en la Convención.

La Sociedad Marítimas Internacionales Ltda, celebró un contrato de transporte de 1.015,97 toneladas de fosfato bicálcico con Distribuidora Petrofert Ltda, teniendo como destinataria a la Caja Agraria, siendo su agente aduanero Almagrario S.A. El transporte se

---

<sup>81</sup> Corte Constitucional, Sentencia C- 1008, 9 de diciembre de 2003, Exp. D- 8146. M.P. Luis Ernesto Vargas Silva, disponible en: <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/colom3.htm>, consultada el 15 de marzo de 2011. En los apartes transcritos se han omitido algunas referencias a doctrina y fallos que pueden consultarse en el texto completo.

realiza por vía marítima a cargo de otra sociedad colombiana. La nave llegó al puerto de Barranquilla a las 15.40 horas del 27 de noviembre de 1982 a la espera de poder atracar en los muelles de la terminal para lo que se necesitaba que previamente el destinatario cancelara los fletes respectivos.

Transcurrieron cinco meses sin que la demandante pudiera descargar las mercancías por lo que el 25 de marzo de 1983 inició la acción correspondiente para descargar y obtener la orden de remate y de esta forma obtener los recursos para el pago de fletes y demás gastos ocasionados. Ante ello, se demandó a la Caja Agraria, Almagrario y Distribuidora Petrofert Ltda., por los daños ocasionados. El juzgado de conocimiento decidió en fallo de 3 de septiembre de 1996 negar las pretensiones de la demanda basado en que no estaba probada la culpa de las demandadas.

El Tribunal Superior de Distrito Judicial de Antioquia confirmó el fallo de primera instancia en relación con la Caja Agraria, al considerar que no se había probado una conducta dolosa o culposa de esta última, puesto que entre las partes del contrato se había pactado la apertura de una carta de crédito con un banco corresponsal extranjero que estaba destinado al pago de los fletes generados por el transporte del fosfato bicálcico. No obstante, condenó a Distribuidora Petrofert Ltda., al pago de los fletes respectivos.

La sociedad demandante interpuso recurso de casación para que se extendiera la condena a la Caja Agraria.

La Corte en sus consideraciones, analizó la conducta que le correspondía a la empresa transportadora y entre otras consideraciones precisó el deber que asume la víctima del daño en orden a mitigarlo tomando como ejemplo de su inserción en el Derecho colombiano el artículo 1074 del Código de Comercio y el artículo 77 de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías incorporada al ordenamiento nacional mediante Ley 518 de 1999 y sobre esta base concluyó, sin casar la sentencia, que:

“En tal orden de ideas, resulta palmario que ante la ocurrencia de un daño, quien lo padece, en acatamiento de las premisas que se dejan reseñadas, debe procurar, de serle posible, esto es, sin colocarse en una situación que implique para sí nuevos

riesgos o afectaciones, o sacrificios desproporcionados, desplegar las conductas que, siendo razonables, tiendan a que la intensidad del daño no se incremente o, incluso, a minimizar sus efectos perjudiciales, pues sólo de esta manera su comportamiento podría entenderse realizado de buena fe y le daría legitimación para reclamar la totalidad de la reparación del daño que haya padecido.

» Una actitud contraria, como es lógico entenderlo, al quebrantar el principio que se comenta, tendría que ser calificada como “*una postura incorrecta, desleal, desprovista de probidad y transparencia, que descono[ce] al otro [e] ignor[a] su particular situación, o sus legítimos intereses, o que est[á] dirigida a la obtención de un beneficio impropio o indebido*” (Cas. Civ., ib.), la cual, por consiguiente, es merecedora de desaprobación por parte del ordenamiento y no de protección o salvaguarda.

» Siendo ello así, ningún desafuero se aprecia en la interpretación que el Tribunal hizo del artículo 1033 del Código de Comercio, pues ciertamente el ejercicio “negligente” –en el sentido de *tardío*- que ese juzgador atribuyó a la actora respecto de los derechos consagrados en ese precepto, bien podía dar lugar a inferir que la propia demandante había contribuido en la producción o agravación del daño cuya reparación ella persiguió en este asunto y, de esta manera, a aplicar el artículo 2357 del Código Civil, reduciendo la indemnización que se impuso a la demandada Distribuidora Petrofert Limitada, o a estimar, desde otra óptica, relacionada con la anterior pero diversa de ella, que la aquí demandante no se encontraba legitimada para reclamar la totalidad del perjuicio que padeció si estuvo en la posibilidad de adoptar medidas razonables para aminorar o reducir las consecuencias dañosas del hecho ilícito que le endilgó a las demandadas”<sup>82</sup>.

La Corte finalmente, señaló que el Tribunal interpretó correctamente el artículo 1033 del Código de Comercio y destacó que,

“...ciertamente el ejercicio “negligente” –en el sentido de *tardío*- que ese juzgador atribuyó a la actora respecto de los derechos consagrados en ese precepto, bien podía dar lugar a inferir que la propia demandante había contribuido en la producción o agravación del daño cuya reparación ella persiguió en este asunto y, de esta manera, a aplicar el artículo 2357 del Código Civil, reduciendo la indemnización que se impuso a la demandada Distribuidora Petrofert Limitada, o a estimar, desde otra óptica, relacionada con la anterior pero diversa de ella, que la aquí demandante no se encontraba legitimada para reclamar la totalidad del perjuicio que padeció si estuvo en la posibilidad de adoptar medidas razonables para aminorar o reducir las consecuencias dañosas del hecho ilícito que le endilgó a las demandadas”.

---

<sup>82</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, 16 de diciembre de 2010, M.P. Arturo Solarte Rodríguez, exp. 1001-3103-008-1989-00042-01, en <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/colom2.htm>, consultada el 15 de marzo de 2011.

Adicionalmente, la misma Corte Suprema, en Sentencia de 30 de agosto de 2011, al referirse a la posibilidad de terminación unilateral de un contrato, se basó en la Convención sobre Compraventa, además de los Principios de UNIDROIT para reforzar la interpretación dada a las normas nacionales.

Los hechos fueron los siguientes: se celebraron contratos de afiliación o vinculación de vehículos entre empresas establecidas en Colombia. El demandante pidió declarar la responsabilidad civil extracontractual de la sociedad demandada por incumplimiento contractual o en subsidio, su resolución, y en uno u otro caso, condenarla a pagar la indemnización de los daños causados en la cuantía respectiva debidamente indexada más intereses. La pretensión se fundamentó en la terminación unilateral de los contratos lo que según el demandante se constituyó en incumplimiento del contrato además de contrariar la buena fe y la prórroga automática pactada al finalizar su duración mínima anual, cuando las partes no los terminaban de mutuo acuerdo en los treinta días precedentes.

El juez de primera instancia, en fallo de 20 de diciembre de 2006 desestimó las excepciones perentorias, la objeción por error grave al dictamen pericial y declaró la responsabilidad civil contractual de la demandada por la desafiliación de los automotores, condenándola a pagar daños y costas. El Tribunal de apelaciones decidió en sentencia de 3 de junio de 2009 revocar la sentencia y condenó en costas al demandante. La Corte Suprema no casó la sentencia. En sus consideraciones, la Corte Suprema expresó que la terminación unilateral del contrato por incumplimiento está admitida en ciertos casos específicos en la legislación colombiana, pero además, fue pactada por las partes. En su razonamiento, la Corte Suprema de Justicia citó la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios de Unidroit al determinar que los artículos 49 a 64 de la Convención aprobada en Colombia por la Ley 518 de 1999,

“...autorizan a cada parte para declarar resuelto el contrato por incumplimiento esencial, y diferir el cumplimiento en los contratos con entregas sucesivas cuando es manifiesto *“que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus*

*obligaciones*” por las causas señaladas (resolución por anticipación, *anticipatory breach of contract*)<sup>83</sup>.

Igualmente hizo referencia a los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, señalando que:

“...éstos establecen el derecho de una parte a resolver el contrato si el incumplimiento de la contraparte constituye un incumplimiento esencial (art. 7.3.1.1) o, si antes de la fecha de ejecución del contrato existe certeza que el deudor incurrirá en incumplimiento esencial, el acreedor puede resolverlo (art. 7.3.3), en cuyo caso “[e]l derecho a resolver el contrato se ejercita mediante una notificación a la otra parte” (art. 7.3.2.1)”.

---

<sup>83</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, M.P. William Namén Vargas, 30 de agosto de 2011., ref. 11001-3103-012-1999-01957-01.

## 6. ESTADO ACTUAL

Como se mencionó, en la actualidad son 77 los Estados parte de la Convención. Las probabilidades de que este número crezca cuando este texto esté en manos del lector es bastante alta, por lo cual se recomienda la consulta permanente del número de países que la han aprobado o ratificado.

A continuación se transcribe la información suministrada por UNCITRAL, donde se podrá observar la fecha en que adhirió cada uno de los países respectivos y en la que entró en vigor, al igual que apreciar cuáles han hecho reservas a la misma<sup>84</sup>

Estado	Firma	Ratificación, adhesión, aprobación, aceptación o sucesión	Entrada en vigor
Albania		13 mayo 2009 (b)	1° junio 2010
Alemania (l, m)	26 mayo 1981	21 diciembre 1989	1° enero 1991
Argentina (a)		19 julio 1983 (b)	1° enero 1988
Armenia (a)		2 diciembre 2008 (b)	1° enero 2010
Australia		17 marzo 1988 (b)	1° abril 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1° enero 1989
Belarús (a)		9 octubre 1989 (b)	1° noviembre 1990
Bélgica		31 octubre 1996 (b)	1° noviembre 1997
Benín		29/07/2011(*)	01/08/2012
Bosnia y Herzegovina		12 enero 1994 (c)	6 marzo 1992

<sup>84</sup> Fuente: <http://www.uncitral.org>.

## La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías

### Antecedentes y desarrollos alternativos

Jorge Oviedo Albán

Bulgaria		9 julio 1990 (b)	1° agosto 1991
Burundi		4 septiembre 1998 (b)	1° octubre 1999
Canadá (d)		23 abril 1991 (b)	1° mayo 1992
Chile (a)	11 abril 1980	7 febrero 1990	1° marzo 1991
China (e)	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986 (f)	1° enero 1988
Chipre		7 marzo 2005 (b)	1° abril 2006
Colombia		10 julio 2001 (b)	1° agosto 2002
Croacia (g)		8 junio 1998 (c)	8 octubre 1991
Cuba		2 noviembre 1994 (b)	1° diciembre 1995
Dinamarca (j)	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1° marzo 1990
Ecuador		27 enero 1992 (b)	1° febrero 1993
Egipto		6 diciembre 1982 (b)	1° enero 1988
El Salvador		27 noviembre 2006 (b)	1° diciembre 2007
Eslovaquia (h, i)		28 mayo 1993 (c)	1° enero 1993
Eslovenia		7 enero 1994 (c)	25 junio 1991
España		24 julio 1990 (b)	1° agosto 1991
Estados Unidos de América (i)	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	1° enero 1988
Estonia (k)		20 septiembre 1993 (b)	1° octubre 1994
ex República Yugoslava de Macedonia		22 noviembre 2006 (c)	17 noviembre 1991
Federación de Rusia (a, p)		16 agosto 1990 (b)	1° septiembre 1991
Finlandia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1° enero 1989
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982 (b, f)	1° enero 1988
Gabón		15 diciembre 2004 (b)	1° enero 2006

## La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías

### Antecedentes y desarrollos alternativos

Jorge Oviedo Albán

Georgia		16 agosto 1994 (b)	1° septiembre 1995
Ghana	11 abril 1980		
Grecia		12 enero 1998 (b)	1° febrero 1999
Guinea		23 enero 1991 (b)	1° febrero 1992
Honduras		10 octubre 2002 (b)	1° noviembre 2003
Hungría (a, n)	11 abril 1980	16 junio 1983	1° enero 1988
Iraq		5 marzo 1990 (b)	1° abril 1991
Islandia (j)		10 mayo 2001 (b)	1° junio 2002
Israel		22 enero 2002 (b)	1° febrero 2003
Italia	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1° enero 1988
Japón		1° julio 2008 (b)	1° agosto 2009
Kirguistán		11 mayo 1999 (b)	1° junio 2000
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1° enero 1988
Letonia (a)		31 julio 1997 (b)	1° agosto 1998
Líbano		21 noviembre 2008 (b)	1° diciembre 2009
Liberia		16 septiembre 2005 (b)	1° octubre 2006
Lituania (a)		18 enero 1995 (b)	1° febrero 1996
Luxemburgo		30 enero 1997 (b)	1° febrero 1998
Mauritania		20 agosto 1999 (b)	1° septiembre 2000
México		29 diciembre 1987 (b)	1° enero 1989
Moldova		13 octubre 1994 (b)	1° noviembre 1995
Mongolia		31 diciembre 1997 (b)	1° enero 1999
Montenegro		23 octubre 2006 (c)	3 junio 2006
Noruega (j)	26 mayo 1981	20 julio 1988	1° agosto 1989

## La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías

### Antecedentes y desarrollos alternativos

Jorge Oviedo Albán

Nueva Zelanda		22 septiembre 1994 (b)	1° octubre 1995
Países Bajos	29 mayo 1981	13 diciembre 1990 (o)	1° enero 1992
Paraguay (a)		13 enero 2006 (b)	1° febrero 2007
Perú		25 marzo 1999 (b)	1° abril 2000
Polonia	28 septiembre 1981	19 mayo 1995	1° junio 1996
República Árabe Siria		19 octubre 1982 (b)	1° enero 1988
República Checa (h, i)		30 septiembre 1993 (c)	1° enero 1993
República de Corea		17 febrero 2004 (b)	1° marzo 2005
República Dominicana		7 junio 2010 (b)	1° julio 2011
Rumania		22 mayo 1991 (b)	1° junio 1992
San Vicente y las Granadinas (i)		12 septiembre 2000 (b)	1° octubre 2001
Serbia (q)		12 marzo 2001 (c)	27 abril 1992
Singapur (i)	11 abril 1980	16 febrero 1995	1° marzo 1996
Suecia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1° enero 1989
Suiza		21 febrero 1990 (b)	1° marzo 1991
Turquía		7 julio 2010 (b)	1° agosto 2011
Ucrania (a)		3 enero 1990 (b)	1° febrero 1991
Uganda		12 febrero 1992 (b)	1° marzo 1993
Uruguay		25 enero 1999 (b)	1° febrero 2000
Uzbekistán		27 noviembre 1996 (b)	1° diciembre 1997
Venezuela (República Bolivariana de)	28 septiembre 1981		
Zambia		6 junio 1986 (b)	1° enero 1988 <sup>85</sup>

<sup>85</sup> Para entender lo que aparece señalado en letras en este cuadro, téngase en cuenta:

(a) Declaraciones y reservas. Este Estado declaró, con arreglo a los artículos 12 y 96 de la Convención que no sería aplicable ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la Convención que permitiera que la celebración, la modificación o la extinción, por mutuo acuerdo, de un contrato de

compraventa, o que la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hiciera por un procedimiento que no fuera por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tuviera su establecimiento en su territorio.

(b) Adhesión.

(c) Sucesión.

(d) Declaraciones y reservas. Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 93 de la Convención, ésta sería aplicable a Alberta, la Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo y los Territorios del Noroeste. (Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 95 de la Convención, respecto de la Columbia Británica, el Gobierno del Canadá no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 de la Convención. El Gobierno del Canadá retiró esta última declaración por notificación recibida el 31 de julio de 1992). En una declaración recibida el 9 de abril de 1992, el Gobierno del Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención a Quebec y a Saskatchewan. Por notificación recibida el 29 de junio de 1992, el Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención al Territorio del Yukón. Por notificación recibida el 18 de junio de 2003, el Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención al Territorio de Nunavut.

(e) Declaraciones y reservas. Al aprobar la Convención, China declaró que no se consideraba obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1, por el artículo 11 ni por las disposiciones de la Convención relativas al fondo del artículo 11.

(f) Aprobación.

(g) Al suceder en la Convención, Croacia decidió, sobre la base de la Decisión Constitucional sobre la Soberanía e Independencia de la República, de 25 de junio de 1991, y la Decisión del Parlamento croata de 8 de octubre de 1991, así como en virtud de la sucesión de la República Federativa Socialista de Yugoslavia con respecto al territorio de Croacia, que fuera considerada parte en la Convención con efecto a partir del 8 de octubre de 1991, fecha en la cual Croacia rompió todas las relaciones constitucionales y jurídicas con la República Federativa Socialista de Yugoslavia y asumió sus obligaciones internacionales.

(h) El 1º de septiembre de 1981 la ex Checoslovaquia firmó la Convención, y depositó su instrumento de ratificación de la misma el 5 de marzo de 1990, por lo que la Convención entró en vigor para la ex Checoslovaquia el 1º de abril de 1991. El 28 de mayo y el 30 de septiembre de 1993, Eslovaquia y la República Checa, respectivamente, depositaron sendos instrumentos de sucesión, con validez a partir del 1º de enero de 1993, fecha en que se produjo la sucesión de ambos Estados.

(i) Declaraciones y reservas. Este Estado declaró que no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

(j) Declaraciones y reservas. En el momento de ratificar la Convención, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 92, que no quedarían obligadas por la parte II de la Convención ("Formación del Contrato"). En el momento de ratificar la Convención, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, con arreglo a los párrafos 1 y 2 del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando las partes tuvieran sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia. En una notificación hecha el 12 de marzo de 2003, Islandia declaró, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa, ni a su formación, cuando las partes tuvieran sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia.

(k) Declaraciones y reservas. El 9 de marzo de 2004 Estonia retiró la reserva, enunciada en la nota de pie de página a, que había hecho en el momento de ratificar la Convención.

## 7. CONCLUSIONES

A modo de conclusiones de lo expuesto en este trabajo, puede señalarse:

La importancia de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, como instrumento regulador de los contratos internacionales para los que resulte aplicable se puede apreciar desde una óptica histórica, una jurídica y otra económica. Las tres, resumidas en el hecho de que la Convención es un instrumento de Derecho uniforme que evita el conflicto de leyes y por lo que facilita el entendimiento entre los contratantes en el tráfico internacional, además de ser un punto de encuentro entre las tradiciones jurídicas.

Adicionalmente, se puede destacar su importancia por la influencia que ha tenido en el proceso de revisión y/o modificación de las leyes nacionales de diferentes países, como se mencionó. Igualmente, la tendencia de tribunales de distintas latitudes, consistente en

---

(l) La Convención fue firmada por la ex República Democrática Alemana el 13 de agosto de 1981, y fue ratificada el 23 de febrero de 1989. Entró en vigor el 1º de marzo de 1990.

(m) Declaraciones y reservas. Al ratificar la Convención, el Gobierno de Alemania declaró que no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 con respecto a cualquier Estado que hubiese hecho una declaración por la que ese Estado no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

(n) Declaraciones y reservas. En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de Hungría declaró que consideraba que las condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los Estados miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

(o) Aceptación.

(p) A partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia sucedió a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en la condición de Miembro de las Naciones Unidas y, desde esa fecha, ha asumido plenamente todos los derechos y obligaciones de la Unión Soviética con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

(q) La ex Yugoslavia firmó y ratificó la Convención el 11 de abril de 1980 y el 27 de marzo de 1985, respectivamente. El 12 de marzo de 2001 la República Federativa de Yugoslavia declaró lo siguiente: "Tras haber examinado [la Convención], el Gobierno de la República Federativa de Yugoslavia sucede en esa misma Convención y se compromete formalmente a cumplir las condiciones estipuladas en ella a partir del 27 de abril de 1992, fecha en que la República Federativa de Yugoslavia asumió la responsabilidad de sus relaciones internacionales."

aplicar la Convención a casos de derecho interno, ya fuere como referencia de autoridad o bien por analogía para solucionar los vacíos que éste pudiera presentar. Esto es, lo que en resumen, lleva a considerarla como el instrumento más importante del Derecho de obligaciones y contratos contemporáneo.

En Colombia, no obstante contar con escasos desarrollos, la Convención ha sido admitida por algunos tribunales de arbitramento, en los que se advierte la tendencia a entenderla ya sea como instrumento aplicable a los contratos de derecho interno, en los eventos en que no haya soluciones en los Códigos Civil y de Comercio, según corresponda y a acudir a ella para reforzar la interpretación dada a las fuentes aplicables. En esto, Colombia se matricula en la tendencia ya advertida, quedando pendiente la tarea de observar los desarrollos que la Convención pueda tener en los tribunales del país, en disputas surgidas a partir de contratos internacionales. Igualmente, se destacan dos recientes sentencias, una de constitucionalidad y otra de casación que han tenido en cuenta a la Convención en su interpretación de normas nacionales. Esta, sin duda, puede ser la puerta a través de la cual surjan nuevas lecturas de las normas internas que permitan el desarrollo de las reglas sobre obligaciones y contratos.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBIEZ DOHRMANN, KLAUS JOCHEN, “Un nuevo derecho de obligaciones: la reforma 2002 al BGB”, en *Anuario de Derecho Civil*, (2002), pp. 1133 a 1228.
- ÁLVAREZ LONDOÑO, S.J. LUIS FERNANDO; GALÁN BARRERA, DIEGO RICARDO, *Derecho Internacional Privado*, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá, 2001.
- AUDIT, BERNARD, *La Compraventa Internacional de Mercaderías*, traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía Editor, Buenos Aires, 1994.
- BERGER, KLAUS PETER, *The Creeping Codification of the New Lex Mercatoria*, 2<sup>nd</sup> edition, Wolters Kluter, The Netherlands, 2010.
- BIANCA, C.M.; BONELL M. J. (Dirs.), *Commentary on the international sales law. The 1980 Vienna sales convention*, Giuffrè, Milan, 1987.
- BONELL, M. JOACHIM, *The UNIDROIT Principles and CISG*, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell.html>, consultada el 13 de julio de 2010.
- BORTOLOTTI, FABIO, *Manuale di Diritto Commerciale Internazionale, Diritto dei contratti internazionali*, volume 1, terza edizione, Cedam, Torino, 2009.
- CALVO CARAVACA, ALFONSO - LUIS; CARRASCOSA GONZÁLEZ, JAVIER, *Derecho Internacional Privado*, t.2, 5<sup>a</sup> edición, Comares, Granada, 2004.
- CÁRDENAS MEJÍA, JUAN PABLO, “La Convención de Viena y el Derecho Privado colombiano”, en: *Compraventa internacional de mercaderías. Comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Autores Varios, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 2003, pp. 315 a 347.
- EÖRSI, GYULA, “Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sales of Goods”, en *American Journal of Comparative law*, 27, (1979), pp. 311 a 323.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, LUIS; CALVO CARAVACA, ALFONSO LUIS, “El contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en *Contratos internacionales*, Alfonso Luis Calvo Caravaca; Luis Fernández De La Gándara (Directores); Pilar Blanco - Morales Limones (Coordinadora), Tecnos, Madrid, 1997, pp. 144 a 347.
- FERRARI, FRANCO, « Interprétation uniforme de la Convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale », en *Revue internationale de droit comparé. Societé de legislation comparée*, n° 4, (1996), pp. 813 a 852.

- FERRARI, FRANCO, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de Albert Lamarca I, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1999.
- FERRARI, FRANCO (ed.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Sellier, Munich, 2008.
- GARRO, ALEJANDRO MIGUEL; ZUPPI, ALBERTO LUIS, *Compraventa internacional de mercaderías*, Ediciones La Rocca, Buenos Aires, 1990.
- GOLDMAN, BERTHOLD, “Frontières du droit et « lex mercatoria », en *Archives de philosophie du droit*, (1964), pp. 177 a 192.
- GOLDMAN, BERTHOLD, « Nouvelle réflexions sur la lex mercatoria », en *Etudes de droit International en l'honneur de Pierre Lalive*, Christian Dominice et al. eds., Helbing & Lichterhan, Basle, 1993, pp. 241 a 255.
- HEUZE, VINCENT, *La vente internationales de marchandises, Droit uniforme*, GLN Joly éditions, París, 1992.
- HONNOLD, JOHN, “The draft Convention on contracts for the International Sale of Goods: An Overview”, en *The American Journal of Comparative Law*, (1979), pp. 223 a 231.
- HONNOLD, JOHN, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3<sup>rd</sup> edition, Kluwer, The Hague, 1999.
- JACQUET, JEAN – MICHEL; DELEBECQUE, PHILIPPE; CORNELOUP, SABINE, *Droit du commerce international*, 2<sup>e</sup> édition, Dalloz, Paris, 2010.
- KAHN, PHILIPPE, *La vente commerciale internationale*, Sirey, París, 1961.
- KEE, CHRISTOPHER; MUÑOZ, EDGARDO, “In Defence of the CISG”, en *Deakin Law Review*, v. 14, n. 1, (2009), pp. 99 a 123.
- LITVINOFF, SAÚL, “Derecho global, Derecho Civil y *common law*”, en *Foro de Derecho Mercantil*, 3, (2004), p. 106.
- MARTÍNEZ CAÑELLAS, ANSELMO, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Comares, Granada, 2004.
- MORALES MORENO, ANTONIO MANUEL, *La modernización del Derecho de obligaciones*, Thomson Civitas, Madrid, 2006
- OLIVENCIA, MANUEL, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías: antecedentes históricos y estado actual”, en *Revista de Derecho Mercantil*, 201, (1991), pp. 386 a 394.
- PARRA ARANGUREN, GONZALO, “Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías”, en *Revista de la Facultad de Derecho Universidad Católica Andrés Bello*, n° 35, (1986), p. 9 a 89.

- PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 1996.
- PERALES VISCASILLAS, MARIA DEL PILAR, “El Derecho uniforme del comercio internacional: Los Principios de UNIDROIT (Ámbito de aplicación y disposiciones generales)”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 223 (1997), pp. 221 a 297.
- PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)*, (2001) en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>, consultada el 13 de febrero de 2011.
- PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, “Aplicación jurisprudencial de los Principios de Derecho Contractual europeo”, en *Derecho Privado Europeo: estado actual y perspectivas de futuro. Jornadas en la Universidad Autónoma de Madrid, 13 y 14 de diciembre de 2007*, María del Rosario Díaz Romero; Pilar Domínguez Lozano et. al., (coordinadores), Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008, págs. 455 a 500.
- REDFERN, ALAN; HUNTER, MARTÍN; BLACKABY, NIGEL; PARTASIDES, CONSTANTINE, *Teoría y práctica del arbitraje comercial internacional*, edición en español por Noiana Marigo y Felipe Ossa, 4ª edición, Thomson Aranzadi, Cizur Menor, 2006.
- ROUSSEAU, CHARLES, *Derecho Internacional Público*, 3ª edición, Ediciones Ariel, Barcelona, 1966.
- REYES VILLAMIZAR, FRANCISCO, *Derecho societario en los Estados Unidos. Introducción comparada*, 3ª edición, Legis, Bogotá, 2006.
- SCHWENZER, INGEBORG; HACHEM, PASCAL, “The CISG - Successes and Pitfalls”, en *American Journal of Comparative Law* 57, (2009), pp. 459 a 467.
- SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, (eds.), *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3<sup>rd</sup> ed., Oxford, New York, 2010.
- SCHULZE, REINER, “Il nuovo diritto tedesco delle obbligazioni e il diritto europeo dei contratti”, en *Rivista di diritto civile*, 1, (2004), pp. 57 a 76.
- SONO, KAZUAKI, “The Vienna Sales Convention: history and perspective”, en *International Sale of Goods*, Dubrovnik Lectures, Petar Sarcevic; Paul Volken (eds.), Oceana, 1986.
- SCHLECHTRIEM, PETER, *Uniform Sales Law - The UN - Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz, Viena, 1986.
- VOLKEN, M, P. “Champ d’application, interprétation, lacunes, usages”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 – 20, 1984*, AA.VV., Institut suisse de droit comparé, Schulthes, Zurich, 1985, pp. 24 a 26.

## **Anexo:**

### **LEY 518 DE 1999**

(agosto 4)

Diario Oficial No. 43.656, de 5 de agosto de 1999.

#### **PODER PÚBLICO-RAMA LEGISLATIVA**

Por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980).

#### **EL CONGRESO DE COLOMBIA**

Visto el texto de la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980).

(Para ser transcrito: Se adjunta fotocopia del texto íntegro del Instrumento Internacional mencionado, debidamente autenticado por la Jefe encargada de la Oficina Jurídica del Ministerio de Relaciones Exteriores).

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías

Los Estados Partes en la presente Convención,

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional;

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados;

Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional;

Han convenido en lo siguiente:

## PARTE I.

### AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES

#### CAPITULO I.

##### Ambito de aplicación

#### ARTICULO 1.

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

- a) Cuando esos Estados sean Estados Contratantes, o
- b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

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

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

#### ARTICULO 2.

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su

celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

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

e) De buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) De electricidad.

### ARTICULO 3.

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

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

### ARTICULO 4.

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

a) A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;

b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

### ARTICULO 5.

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

**ARTICULO 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.

**CAPITULO II.**

**Disposiciones generales**

**ARTICULO 7.**

1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

**ARTICULO 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.
2. Si el párrafo precedente no fuera aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.
3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

**ARTICULO 9.**

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

2. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

**ARTICULO 10.**

A los efectos de la presente Convención:

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, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

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

**ARTICULO 11.**

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

**ARTICULO 12.**

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

**ARTICULO 13.**

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

## PARTE II.

### FORMACION DEL CONTRATO

#### ARTICULO 14.

1. La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2. Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

#### ARTICULO 15.

1. La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

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

#### ARTICULO 16.

1. La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2. Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

#### ARTICULO 17.

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

**ARTICULO 18.**

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

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

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

**ARTICULO 19.**

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

2. No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

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

#### ARTICULO 20.

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

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

#### ARTICULO 21.

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

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

#### ARTICULO 22.

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

**ARTICULO 23.**

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

**ARTICULO 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.

**PARTE III.**

**COMPRAVENTA DE MERCADERIAS**

**CAPITULO I.**

**Disposiciones generales**

**ARTICULO 25.**

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

**ARTICULO 26.**

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

**ARTICULO 27.**

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte

y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

**ARTICULO 28.**

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

**ARTICULO 29.**

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

**CAPITULO II.**

**Obligaciones del vendedor**

**ARTICULO 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.

**SECCION I**

**ENTREGA DE LAS MERCADERIAS Y DE LOS DOCUMENTOS**

**ARTICULO 31.**

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

- a) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
- b) Cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
- c) En los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

#### ARTICULO 32.

1. Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.
2. El vendedor, si estuviera obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.
3. El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

#### ARTICULO 33.

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

- a) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

b) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o

c) En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir, de la celebración del contrato.

#### ARTICULO 34.

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

#### SECCION II.

#### CONFORMIDAD DE LAS MERCADERIAS Y PRETENSIONES DE TERCEROS

#### ARTICULO 35.

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

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

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

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

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

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

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

#### ARTICULO 36.

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

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

#### ARTICULO 37.

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

#### ARTICULO 38.

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

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

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

#### ARTICULO 39.

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

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

#### ARTICULO 40.

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

#### ARTICULO 41.

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

#### ARTICULO 42.

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

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

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

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

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

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

#### ARTICULO 43.

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

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

#### ARTICULO 44.

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1o. del artículo 39 y en el párrafo 1o. del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de

los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

### SECCION III

#### DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

#### DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

##### ARTICULO 45.

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

- a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
- b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

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

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

##### ARTICULO 46.

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

2. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

3. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las

mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

**ARTICULO 47.**

1. El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
2. El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

**ARTICULO 48.**

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.
2. Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
3. Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.
4. La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2o. o al párrafo 3o. de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

**ARTICULO 49.**

1. El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

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

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

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

a) En caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;

b) En caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

i. Después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

ii. Después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1o. del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o

iii. Después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2o. del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

**ARTICULO 50.**

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de

sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

**ARTICULO 51.**

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

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

**ARTICULO 52.**

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

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

**CAPITULO III.**

**Obligaciones del comprador**

**ARTICULO 53.**

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

**SECCION I**

**PAGO DEL PRECIO**

**ARTICULO 54.**

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

**ARTICULO 55.**

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

**ARTICULO 56.**

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

**ARTICULO 57.**

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

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

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

**ARTICULO 58.**

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

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

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

#### ARTICULO 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.

### SECCION II

#### RECEPCION

#### ARTICULO 60.

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

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

### SECCION III

#### DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

#### DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR

#### ARTICULO 61.

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

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

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

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

**ARTICULO 62.**

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

**ARTICULO 63.**

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

2. El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme el párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

**ARTICULO 64.**

1. El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

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

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

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

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

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

i. Después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

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

#### ARTICULO 65.

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

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

### CAPITULO IV.

#### Transmisión del riesgo

#### ARTICULO 66.

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

#### ARTICULO 67.

1. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.
2. Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

#### ARTICULO 68.

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

#### ARTICULO 69.

1. En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.
2. No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba

efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

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

#### ARTICULO 70.

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

### CAPITULO V.

#### DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

##### Sección 1. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

#### ARTICULO 71.

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

a) Un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o

b) Su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

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

3. La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá

proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

**ARTICULO 72.**

1. Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en Incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.
2. Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.
3. Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

**ARTICULO 73.**

1. En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.
2. Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras de entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.
3. El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

**SECCION II**

**INDEMNIZACION DE DAÑOS Y PERJUICIOS**

**ARTICULO 74.**

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

**ARTICULO 75.**

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

**ARTICULO 76.**

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

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

**ARTICULO 77.**

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

### SECCION III

#### INTERESES

##### ARTICULO 78.

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

### SECCION IV

#### EXONERACION

##### ARTICULO 79.

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

2. Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

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

3. La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.
4. La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.
5. Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención

#### ARTICULO 80.

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

#### SECCION V

#### EFFECTOS DE LA RESOLUCION

#### ARTICULO 81.

1. La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.
2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme el contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

#### ARTICULO 82.

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

2. El párrafo precedente no se aplicará:

- a) Si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituir las en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;
- b) Si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o
- c) Si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

#### ARTICULO 83.

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

#### ARTICULO 84.

- 1. El vendedor, si estuviera obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.
- 2. El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:
  - a) Cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o
  - b) Cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas

#### SECCION VI

#### CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS

**ARTICULO 85.**

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

**ARTICULO 86.**

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

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

**ARTICULO 87.**

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

**ARTICULO 88.**

1. La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 y 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado

excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

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

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

#### PARTE IV.

#### DISPOSICIONES FINALES

##### ARTICULO 89.

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

##### ARTICULO 90.

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

##### ARTICULO 91.

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

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

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

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

#### ARTICULO 92.

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

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

#### ARTICULO 93.

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

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

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

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

#### ARTICULO 94.

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

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

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

#### ARTICULO 95.

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

#### ARTICULO 96.

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la

Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o, la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

#### ARTICULO 97.

1. Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.
2. Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.
3. Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.
4. Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.
5. El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecho por otro Estado conforme a ese artículo.

#### ARTICULO 98.

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

**ARTICULO 99.**

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

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

3. Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1o. de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación de 1964) o en la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1o. de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

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

adhesión la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

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

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

#### ARTICULO 100.

1. 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 respecto de los Estados Contratantes a que se refiera el apartado a) del párrafo 1o. del artículo 1o. o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1o. del artículo 1o. o después de la fecha.

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

#### ARTICULO 101.

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

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

Hecha en Viena el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

En testimonio de lo cual, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

I hereby certify that the	Je certifie que le texte qui
foregoing text is a true copy of	précède est une copie conforme de
the United Nations Convention on	la Convention des Nations Unies sur
Contracts for the International	les contrats de vente internationale
Sale of Goods, concluded at	de marchandises, conclue á Vienne le
Vienna on 11 april 1980, the	pe 11 averil, 1980, dont l'original
original of which is deposited	se trouve déposé auprès du
with the Secretary-General of the	Secrétaire général de l'organisation
United Nations, as the said Convention	des Nations Unies telle que ladite
was opened for signature.	Padite Convention a été ouverte é la
	signature.

For the Secretary-General, Pour le Secrétaire général,

The Legal Counsel: Le Conseiller juridique:

Carl-August Fleischhauer.

United Nations, New York Organisation des Nations Unies

6 July 1988 New York, le 6 juillet 1988.

La Suscrita Jefe Encargada de la Oficina Jurídica del

Ministerio de Relaciones Exteriores,

HACE CONSTAR:

Que la presente es fiel fotocopia tomada del texto certificado de la "Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980), que reposa en los archivos de la Oficina Jurídica de este Ministerio.

Dada en Santa Fe Bogotá, D.C., a los veinticuatro (24) días del mes de julio

de mil novecientos noventa y siete (1997).

La Jefe Oficina Jurídica (E.),

Astrid Valladares Martínez.

RAMA EJECUTIVA DEL PODER PUBLICO

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA

Santa Fe de Bogotá, D.C., 28 de diciembre de 1995.

Aprobado. Sométase a la consideración del honorable Congreso Nacional para los

efectos constitucionales.

(Fdo.) Ernesto Samper Pizano.

El Ministro de Relaciones Exteriores,

(Fdo.) Rodrigo Pardo García-Peña.

DECRETA:

ARTICULO 1o. Apruébase la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de Mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980).

ARTICULO 2o. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1o. de la Ley 7a. de 1944, la "Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional

de Mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980), que por el artículo primero de esta ley se aprueba, obligará al país a partir de la fecha en que se perfecciona el vínculo internacional respecto del mismo.

ARTICULO 3o. La presente ley rige a partir de la fecha de su publicación.

El Presidente del honorable Senado de la República,

Fabio Valencia Cossio.

El Secretario General del honorable Senado de la República,

Manuel Enríquez Rosero.

El Presidente de la honorable Cámara de Representantes,

Emilio Martínez Rosales.

El Secretario General de la honorable Cámara de Representantes,

Gustavo Bustamante Moratto.

REPUBLICA DE COLOMBIA-GOBIERNO NACIONAL

Comuníquese y publíquese.

Ejecútese previa revisión de la Corte Constitucional, conforme al artículo

241-10 de la Constitución Política.

Dada en Santa Fe de Bogotá, D.C., a 4 de agosto de 1999.

ANDRES PASTRANA ARANGO

El Ministro de Relaciones Exteriores,

Guillermo Fernández de Soto.

El Ministro del Interior Encargado de las funciones del Despacho del Ministro

de Justicia y del Derecho,

Néstor Humberto Martínez Neira.