

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

"DERECHOS Y ACCIONES QUE TIENEN LAS PARTES CONTRATANTES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS SUJETO A LA CONVENCION DE VIENA DE 1980 Y LOS BENEFICIOS PARA GUATEMALA"

TESIS DE GRADO

**ELISKA ANDREA REYES VILLAGRÁN**  
CARNET 15197-13

QUETZALTENANGO, NOVIEMBRE DE 2020  
CAMPUS DE QUETZALTENANGO

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

"DERECHOS Y ACCIONES QUE TIENEN LAS PARTES CONTRATANTES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS SUJETO A LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 Y LOS BENEFICIOS PARA GUATEMALA"

TESIS DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

POR  
**ELISKA ANDREA REYES VILLAGRÁN**

PREVIO A CONFERÍRSELE  
LOS TÍTULOS DE ABOGADA Y NOTARIA Y EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADA EN CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

QUETZALTENANGO, NOVIEMBRE DE 2020  
CAMPUS DE QUETZALTENANGO

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**

RECTOR: P. MARCO TULIO MARTÍNEZ SALAZAR, S. J.  
VICERRECTORA ACADÉMICA: MGTR. LESBIA CAROLINA ROCA RUANO  
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: LIC. JOSÉ ALEJANDRO ARÉVALO ALBUREZ  
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. LUIS CARLOS TORO HILTON, S. J.  
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: MGTR. JOSÉ FEDERICO LINARES MARTÍNEZ  
SECRETARIO GENERAL: DR. LARRY AMILCAR ANDRADE - ABULARACH

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

DECANO: DR. HUGO ROLANDO ESCOBAR MENALDO  
VICEDECANA: MGTR. HELENA CAROLINA MACHADO CARBALLO  
SECRETARIO: LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ

**NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN**

MGTR. GABRIELA ISABEL QUIROA CABRERA

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN**

DRA. ERIKA GABRIELA DEL ROSARIO GÁLVEZ ANLEU DE RAMOS

## **AUTORIDADES DEL CAMPUS DE QUETZALTENANGO**

DIRECTOR DE CAMPUS: P. MYNOR RODOLFO PINTO SOLIS, S.J.

SUBDIRECTORA ACADÉMICA: MGTR. NIVIA DEL ROSARIO CALDERÓN

SUBDIRECTORA DE INTEGRACIÓN  
UNIVERSITARIA: MGTR. MAGALY MARIA SAENZ GUTIERREZ

SUBDIRECTOR ADMINISTRATIVO: MGTR. ALBERTO AXT RODRÍGUEZ

SUBDIRECTOR DE GESTIÓN  
GENERAL: MGTR. CÉSAR RICARDO BARRERA LÓPEZ

Quetzaltenango, 21 de noviembre de 2018

Señores Coordinación  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Campus Quetzaltenango  
Universidad Rafael Landívar

Respetables Señores:

Con un cordial saludo, y en atención al nombramiento en que se me designara como Asesora de Tesis II de la estudiante **Eliska Andrea Reyes Villagrán** con número de carné 1519713 del trabajo de tesis titulado "Derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías sujeto a la Convención de Viena de 1980 y los beneficios para Guatemala" conforme al trabajo de investigación realizado por la estudiante considero oportuno luego de haber constatado el cumplimiento de los requisitos exigidos por el Instructivo de Tesis de esta casa de estudios, emitir **dictamen favorable** sobre la presente investigación, toda vez que, se llegaron a desarrollar puntualmente los aspectos tanto doctrinarios como legales de los elementos de estudio, tales como: Derecho Internacional Privado, contratación mercantil, Convención de Viena de 1980, en sí, los aspectos medulares para la consecución del presente trabajo.

En suma, el trabajo desarrollado constituye un valioso aporte doctrinario y analítico de la problemática abordada, el cual puede ser una valiosa herramienta como elemento de análisis para estudiantes y profesionales del Derecho.

Se deja constancia que se revisó de conformidad con el instructivo el fondo y forma del presente trabajo de investigación, como también se verificó lo relacionado al derecho de autor.

Sin otro particular, cordialmente.



Licenciada  
**Gabriela Isabel Quiroa Cabrera**  
Abogada y Notaria

MSc. Gabriela Isabel Quiroa Cabrera

Abogada y Notaria

Código de Docente 17748

Colegiada No. 10722



Universidad  
Rafael Landívar

Tradición Jesuita en Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
No. 072178-2019

### Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Grado de la estudiante ELISKA ANDREA REYES VILLAGRÁN, Carnet 15197-13 en la carrera LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES, del Campus de Quetzaltenango, que consta en el Acta No. 07343-2019 de fecha 3 de junio de 2019, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"DERECHOS Y ACCIONES QUE TIENEN LAS PARTES CONTRATANTES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS SUJETO A LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 Y LOS BENEFICIOS PARA GUATEMALA"

Previo a conferírsele los títulos de ABOGADA Y NOTARIA y el grado académico de LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 5 días del mes de noviembre del año 2020.



**LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ, SECRETARIO  
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
Universidad Rafael Landívar**

## **AGRADECIMIENTOS**

**A MIS PADRES MARIO REYES Y TERESA VILLAGRÁN**, por siempre apoyarme en cada una de mis metas, por ser ese motor que me ha impulsado en cumplir con todos mis objetivos, así como han sido el soporte moral y económico en mi vida, sin ellos no sería posible este logro, muchas gracias por toda la dedicación y esfuerzo que han hecho para que mis hermanos y yo seamos profesionales.

**A MIS HERMANOS JOELLYN REYES VILLAGRÁN Y JOSHUA REYES VILLAGRÁN**, porque siempre de alguna u otra manera me han impulsado a ser mejor, por darme su apoyo incondicional y por siempre estar para mí en las buenas y en las malas, alegrándome y dándome ánimos, muchas gracias.

**A MIS ABUELOS MARIO REYES, AÍDASANTOS Y ADELFA RIVERA**, porque siempre han sido un pilar fundamental en mi vida, por todos sus consejos, ayuda, por siempre desearme lo mejor y alegrarse conmigo por las metas alcanzadas, cada palabra de ánimo y de sabiduría las llevo guardadas.

**A TODA MI FAMILIA**, tíos, primos, y demás familia, por estar al pendiente de mí y siempre desearme lo mejor, a pesar de estar lejos siempre me han demostrado su cariño.

**A MIS AMIGOS**, Jorge Reyes, Jennifer Maldonado, Rudy Archila, Juan Miguel Ramírez, José Chavarría, Rodrigo Martínez, Jorge Barrientos y demás amigos por siempre apoyarme, estar para mí, hacerme reír y darme ánimos, les agradezco mucho por demostrarme lo que es la verdadera amistad.

**A LOS LICENCIADOS**, Fredy Martínez, Frank Ríos, María Beatriz Mérida, Gabriela Quiroa y Melanie de Paz, porque a lo largo de este proceso me ayudaron de alguna u otra manera, siempre deseándome lo mejor.

## Índice

|   | Pág.      |
|---|-----------|
| <b>Introducción</b> .....   | <b>1</b>  |
| <b>Capítulo I</b> .....   | <b>3</b>  |
| <b>El Comercio Internacional</b> .....  | <b>4</b>  |
| 1. El Comercio Internacional y Contratos Mercantiles Internacionales.....           | 4         |
| 1.1 Concepto de Comercio.....   | 4         |
| 1.2 Fundamentos y Principios del Comercio Internacional.....                        | 8         |
| 1.2.1 Exportación .....   | 10        |
| 1.2.2 Políticas Comerciales.....  | 11        |
| 1.2.3 Tipos de instalación en el exterior .....                                     | 11        |
| 1.2.4 Joint Venture .....   | 12        |
| 1.3 La Negociación en el Comercio Internacional .....                               | 13        |
| 1.3.1 Modelos de negociación.....   | 14        |
| 1.3.2 Empatía internacional.....  | 17        |
| 1.4 La Globalización y el Comercio Internacional.....                               | 19        |
| 1.4.1 Definición.....   | 19        |
| 1.4.2 La Globalización y el Comercio Internacional.....                             | 21        |
| 1.5 Incoterms.....  | 23        |
| <b>Capítulo II</b> .....  | <b>27</b> |
| <b>Contrato de compraventa internacional de mercaderías</b> .....                   | <b>27</b> |
| 2.1 Contratos mercantiles internacionales .....                                     | 27        |
| 2.2.1 Contratos mercantiles internacionales frecuentes en el tráfico mercantil..... | 27        |
| 2.2 Contrato de compraventa internacional de mercaderías.....                       | 29        |
| 2.2.1 Definición .....  | 29        |
| 2.2.2 Elementos del contrato .....  | 30        |

|  |           |
|--|-----------|
| 2.2.3 Características .....  | 31        |
| 2.2.4 Oferta y aceptación .....  | 32        |
| 2.2.5 Extinción del contrato .....   | 34        |
| 2.2.6 Clausulas importantes en el contrato .....   | 35        |
| 2.2.7 Aplicación.....  | 36        |
| <b>Capítulo III .....</b>  | <b>39</b> |
| <b>Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa<br/>internacional de mercaderías (Viena 1980) .....</b>  | <b>39</b> |
| 3. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa<br>Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) .....      | 39        |
| 3.1 Antecedentes de la Convención de Viena de 1980.....  | 39        |
| 3.2 Objetivo de la Convención de Viena de 1980.....  | 41        |
| 3.3 Estructura de la Convención de Viena de 1980 .....   | 44        |
| 3.3.1 Ámbito de aplicación y disposiciones generales .....   | 45        |
| 3.3.2 Formación del contrato.....  | 47        |
| 3.3.3 Compraventa de Mercaderías .....   | 51        |
| <b>Capítulo IV .....</b>   | <b>60</b> |
| <b>Derechos y acciones de las partes contratantes en caso de incumplimiento y<br/>beneficios para Guatemala .....</b>            | <b>60</b> |
| 4. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato de compraventa<br>internacional de mercaderías por las partes..... | 60        |
| 4.1 Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor ...   | 61        |
| 4.2 Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador .  | 66        |
| 4.2.1 Transmisión del riesgo .....   | 68        |
| 4.3 Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador .....  | 71        |
| 4.4 Indemnización de daños y perjuicios.....   | 73        |

|  |            |
|--|------------|
| 4.5 Exoneración .....  | 78         |
| 4.6 Conservación de las mercaderías .....  | 80         |
| 4.7 Beneficios para Guatemala .....  | 82         |
| 4.7.1 Guatemala y acuerdos comerciales con otros países .....  | 83         |
| 4.7.1 Guatemala en el Comercio Internacional .....   | 84         |
| 4.7.3 Beneficios y posibles cambios para Guatemala al adherirse a la Convención de Viena de 1980 .....   | 87         |
| <b>Capítulo V .....</b>  | <b>91</b>  |
| <b>Presentación de resultados, análisis y discusión .....</b>  | <b>91</b>  |
| 5. Presentación de resultados, análisis de los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en caso de incumplimiento y su discusión con expertos en la materia ..... | 91         |
| <b>Conclusiones .....</b>  | <b>114</b> |
| <b>Recomendaciones .....</b>   | <b>116</b> |
| <b>Referencias .....</b>   | <b>117</b> |

## Resumen

La globalización, cambios tecnológicos, la transferencia de datos y el transporte, todo ha ido en constante cambio, es por eso que el Derecho debe adaptarse a esta evolución juntamente con el ser humano. Uno de los actos más comunes dentro del Derecho es el comercio, ya que esto genera lucro y también estabilidad económica a los países y a las personas dentro de ello, es por eso que así como cambian las tecnologías cambian las formas de comercializar y de la mano debe ir el cambio en la legislación para que se adapte y no haya incongruencia con la misma, de esta manera puede haber una transacción libre, eficaz y rápida.

Es por eso que se creó la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en donde se establece una normativa adaptada a los comerciantes y que sea de apoyo en caso de incumplimiento de alguna obligación, el eje principal de la investigación es de dar a ilustrar las acciones y derechos que tienen las partes en caso de incumplimiento que establece esta Convención y de la misma manera establece mecanismos en el cual las partes no pierdan o sea mínima la pérdida, así como la seguridad jurídica que brinda la Convención.

Los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento siempre van a estar sujetos a los principios mercantiles y de comercio, verdad sabida y buena fe guardada, en el cual se debe velar porque ninguna parte se le corrompan sus derechos y de la misma manera que cumplan con sus obligaciones.

## **Introducción**

Esta investigación de tipo monográfica jurídica descriptiva tiene como principal propósito el estudio de los derechos y acciones que tienen las partes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en cuanto al incumplimiento, de acuerdo a lo que establece la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional mejor conocida Convención de Viena de 1980, en la cual uno de los propósitos es de exhibir al lector, ya sean estudiantes de Derecho, profesionales del Derecho u otros profesionales como Mercadólogos o Economistas una forma amplia en el sentido legal sobre cómo se puede entender el incumplimiento de la compraventa internacional y qué preceptos establece la Convención para poder solventar esta falla y que las partes cumplan con sus obligaciones, además de establecer los cambios que Guatemala puede obtener al haberse adherido después de 30 años y cómo lo visualizan los profesionales del Derecho.

De este modo, en el planteamiento y desarrollo de esta investigación se fundamenta una interrogante esencial para la elaboración de la misma la cual es la siguiente ¿Qué tanta seguridad jurídica brinda la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías también conocida como Convención de Viena de 1980, a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, con respecto a las mercaderías que son objeto del contrato así como qué se debe de hacer en caso de incumplimiento, y qué posibles cambios puede tener Guatemala en el ámbito comercial y económico ya que recién se adhirió a dicha Convención, con otros Estados y sus empresas? La cual ha servido de guía para poder examinar la Convención en sí, los derechos y acciones que tienen las partes y cómo esta normativa brinda seguridad jurídica a sus usuarios, además de una mejor relación que va a poder tener Guatemala con otros Estados y empresarios que quieran contratar e invertir en el país.

En este sentido la presente investigación puede ilustrar al lector sobre los derechos y acciones que tienen las partes contratantes al momento de efectuar un contrato de compraventa internacional de mercaderías, puesto que en caso de incumplimiento que puede ocurrir al momento de contratar, ya sea porque las mercaderías no eran las correctas o no eran de la calidad pactada, o bien porque alguna de las partes fallo al momento del plazo estipulado, la Convención de Viena de 1980 establece a efecto de solventar estos fallos, soluciones para las partes y explica con detalle las acciones que pueden tomar para una mayor efectividad y que ambas partes lleguen a un acuerdo.

Los objetivos principales de la presente tesis son de determinar si la Convención de Viena de 1980 brinda seguridad jurídica a las transacciones efectuadas siendo la principal la compraventa internacional de mercaderías y cómo puede brindar la mejor solución jurídica al incumplimiento que una de las partes puede cometer a lo largo de la contratación y cómo la Convención prevé aspectos de forma y fondo para la solución de conflictos para no afectar significativamente a alguna parte. El objetivo general también aporta la manera de examinar los posibles beneficios que puede tener Guatemala por su adhesión a la Convención en el ámbito económico, comercial y su relación con otros Estados y empresas. De los objetivos específicos se puede mencionar que la presente investigación examina los preceptos que contiene la normativa de la Convención para aclarar e ilustrar de manera amplia todas las soluciones jurídicas que brinda y también cómo los profesionales del Derecho con especialización en materia internacional comercial perciben la Convención y los posibles cambios que puedan suceder.

La comercialización internacional de mercaderías es una transacción consuetudinaria y por la misma forma en que se efectúa en necesario que se proceda con rapidez y eficacia para que el tráfico mercantil no se vea afectado, por lo tanto es necesario que la solución de conflictos en la contratación sea efectuada de esta misma manera, es por esto que la investigación ha abarcado los puntos importantes para poder comprender el contrato de compraventa internacional de mercaderías, además en qué se basa la Convención al momento de la solución de conflictos en dicho contrato y cómo las partes pueden hacer uso de sus derechos siendo uno de los más importantes exigir el pago de

indemnización de daños y perjuicios al momento del incumplimiento de alguna parte.

El beneficio y aporte que ofrece esta investigación es de poder exteriorizar con mayor eficacia a las personas interesadas sobre el Comercio Internacional y los contratos atípicos en Guatemala, siendo en este caso el contrato de compraventa internacional de mercaderías, a entender la importancia que ejerce la comunidad internacional para que en la práctica de transacciones e intercambios, entendiéndose como importación y exportación de mercaderías se dé de manera amena y siempre arraigándose a la legalidad de estas acciones no comprometiendo la seguridad de las mismas para una amena relación entre contratantes.

El alcance de la presente investigación se efectúa en un ámbito internacional, pero se toma en cuenta a Guatemala en un eje central para poder verificar los cambios jurídicos y económicos que obtiene al ser parte de la Convención de Viena de 1980 y los límites encontrados en la presente ha sido la falta de expertos en materia de Derecho Internacional Comercial en la ciudad de Quetzaltenango, pero en virtud de esto se escudriñó para buscar Abogados que tuvieran experiencia y conocimiento en el ámbito comercial internacional no sólo de esta ciudad, sino de la Ciudad de Guatemala para poder cumplir con las expectativas de este trabajo de investigación.

Por lo tanto, para que la presente investigación cumpliera con su propósito se efectuaron entrevistas que sirvieron como instrumentos para brindar un aporte a la presente, de modo que fueron dirigidas a las Abogadas y Abogados que han tenido experiencia en contratación internacional de mercaderías y además tienen conocimiento del mismo, los cuales una gran mayoría han podido impartir cátedras del tema y por lo cual su participación es significativa para esta investigación.

# Capítulo I

## El Comercio Internacional

### 1. El Comercio Internacional y Contratos Mercantiles Internacionales

Para efecto de la presente investigación es de suma importancia dar a conocer en aspectos básicos pero amplios sobre qué es el Comercio Internacional y qué le concierne al mismo, y por lo tanto dentro del mismo capítulo se desarrollará los contratos mercantiles internacionales puesto que gracias al Comercio Internacional y la globalización estos pueden desarrollarse entre empresas y Estados con diferente jurisdicción, aunado a esto se explicará la seguridad jurídica que se le debe dar a cada uno para que en el tráfico comercial mercantil se lleve de manera amena, y en caso de conflicto estos se puedan solventar justamente para cada parte.

#### 1.1 Concepto de Comercio

Para poder entender a qué se refiere el Comercio Internacional, es básico saber a qué se refiere el comercio en sí, qué abarca y a qué supuestos está arraigado, por lo tanto en el diccionario jurídico del autor Manuel Ossorio, él lo describe como "*Actividad lucrativa que consiste en intermediar directa o indirectamente entre productores y consumidores, con el objeto de facilitar y promover la circulación de la riqueza.*"<sup>1</sup>

Y en la misma línea el autor Guillermo Cabanellas en su diccionario jurídico describe el comercio como "*Negociación o actividad que busca la obtención de ganancia o lucro en la venta, permuta o compra de mercaderías. Establecimiento, tienda, almacén, casa o depósito dedicado al tráfico mercantil. Conjunto de comerciantes de una plaza, nación o época. Clase constituida por los profesionales del comercio. Operación mercantil. Barrio comercial.*"<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ossorio Manuel. *Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales*, Primera Edición Electrónica, Argentina, Datascan, S.A, Pág. 178.

<sup>2</sup> Cabanellas de Torres, Guillermo. *Diccionario Jurídico Elemental*, Undécima Edición, Argentina, Editorial Heliasta S.R.L, 1993, Pág. 61.

Por lo tanto se puede llegar a la conclusión que el comercio en sí es la actividad encaminada a obtener algún ingreso económico que tiende a ser una labor onerosa ya que implica estar sujeta al tráfico mercantil, la contraprestación que se perciba es el logro de toda la aplicación para comercializar mercaderías u otro tipo de objetos para la negociación entre personas.

De manera que ya teniendo una idea de qué implica el término comercio, entendiendo el mismo como una actividad para lograr una contraprestación onerosa es necesario explicar de manera concisa qué es el Comercio Internacional y qué abarca el mismo para el uso de la presente investigación.

Ya que se desglosa del mismo concepto de comercio, se puede entender que el Comercio Internacional es aquella actividad en el cual su objetivo es tener la remuneración económica que se espera, pero con el elemento internacional, por lo tanto varios Estados están sujetos a lo mismo y varias empresas de estos Estados convienen en efectuar este tipo de actividades lucrativas, obteniendo materia, recursos, mercancía que en su jurisdicción no se encuentra.

De tal forma que algunos autores detallan que son transacciones comerciales dentro de un marco económico internacional, *"El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internaciones se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales."*<sup>3</sup>

El Comercio Internacional es una rama económica que en la misma se establecen

---

<sup>3</sup> Castellet, Núria Ginés. *El arbitraje internacionales, Cuestiones de Actualidad*, España, Editorial JM Bosh, 2011, Pág. 24.

parámetros sobre la internalización de mercancías que pretenden ser exportados o importadas, con el objetivo de concebir una contraprestación económica y el de obtener materia y también servicios que no están disponibles para el país que importa, por lo tanto se le dice internacional ya esta se da entre un Estado a otro Estado.

Por lo tanto el Comercio Internacional está arraigada a la economía actual, ya que la misma promueve el desarrollo interno y además externo de los países, al ser estos reconocidos por la mercancía, objetos y servicios que pueden ofrecer, pero aunque existen varios beneficios de la globalización del comercio, esto también atrae pérdidas para los menos favorecidos, ya que el comercio no solo embarca lo económico, sino también aspectos legales, políticos y culturales.

Ya que en el comercio de hoy en día se trata de dar con más facilidad y velocidad está misma en su ámbito intrínseco establece que todos los empresarios y Estados tengan ventajas y beneficios al hacer sus transacciones internacionales, pero aún hoy en día existen muchas barreras no solo arancelarias sino como se dio a conocer con anterioridad, la política también influye en el mismo, siendo el caso que si un Estado no está en buenos términos con otros Estados esto influye en que el Comercio Internacional decaiga y los países que quieran exportar o importar tengan que obtener esa materia o servicios desde otro lugar.

En el Comercio Internacional se establecen parámetros y mecanismos para que las acciones que se efectúan diariamente entre Estados tengan una seguridad no solo jurídica sino de cumplimiento, por lo tanto desde hace varios años se establecieron barreras arancelarias, distintas cuotas para cierto tipo de importaciones y exportaciones, pero muchos estudiosos acuerdan que este tipo de medidas de seguridad solo entorpecen el comercio y hacen que sea más lento y por lo tanto haya un déficit al momento de percibir ganancias.

Por lo tanto se trata que en el Comercio Internacional se establezcan medidas acordes al tránsito mercantil, que favorezcan a cualquier parte y se le dé la misma seguridad a

estos actos, por lo tanto existen acuerdos bilaterales o multilaterales, convenios y convenciones, tratados de libre comercio y los llamados Incoterms que son reglas que establecen condiciones y términos al momento de transportar mercancías internacionalmente en el cual las partes pueden establecer cuál de estos es el de mejor avenimiento para ellos, y el cual por el motivo de la presente investigación es importante saber cuáles son estos, por lo cual se estarán especificando en un apartado más adelante.

De tal manera que en el mejor de los casos sería de gran importancia que los Estados se enfocaran en tener un buen comercio internacional y exportar mercancía y servicios de calidad, puesto que esto mejora la economía interna del país y obtener avances en la tecnología, como lo dice la autora Cecilia Huesca, "*El Comercio Internacional reviste una gran importancia debido al movimiento que genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de mercancías, la nacionalización de las mismas, y un sinfín de actores económicos involucrados. Desde otra perspectiva, el Comercio Internacional, nos permite contar avances tecnológicos, que de otra manera muchos países no serían capaces de generar en el corto plazo, o que incluso por su situación geográfica o económica ni siquiera podrían producirlos.*"<sup>4</sup>

Dentro de esta rama hay bloques comerciales, los cuales buscan integrar zonas de libre comercio para que se comercialice de mejor manera, entre todos los países que lo integran. Existen organismos que ayudan a crear políticas que ayuden a fomentar el desarrollo económico mundial tal como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, con países de alto rango en cuestión de economías desarrolladas y la Aladi que significa Asociación Latinoamericana de Integración esta la integra Latinoamérica para desarrollar un mejor mercado más competitivo entre otros continentes.

---

<sup>4</sup> Huesca Rodríguez, Cecilia. *Comercio internacional*. México, Red Tercer Milenio S.C., 2012, Pág. 15.

El autor Alfonso Cabrera establece cómo se integran estos bloques comerciales los cuales los diferencia de esta manera: *"En conclusión, el comercio mundial se encamina hacia una dinámica dominada por los bloques comerciales, que pueden clasificarse según el grado de integración y libertad comercial que ponen en práctica. Así, es posible distinguir entre:*

- *Zona o área de libre comercio: los países que la componen comercian sin restricciones arancelarias entre ellos, pero cada país aplica un arancel y medidas de importación diferentes con terceros países. Es el caso, por ejemplo, de los países integrantes del Nafta.*
- *Unión Aduanera: sus países miembros no imponen restricciones al comercio entre ellos, pero aplican un arancel exterior común ante las importaciones de terceros países. Mercosur se inscribe en esta clase de bloque comercial.*
- *Mercado común: Se trata de una unión aduanera que aplica otras libertades, como la libre circulación de personas, servicios y capitales. La Unión Europea es un ejemplo de mercado común.*"<sup>5</sup>

En consecuencia el Comercio Internacional ayuda a todos esos aspectos importantes de la economía, para fomentar el desarrollo económico, científico, intelectual, cultural y social entre Estados, aunque este beneficie de alguna manera a alguna parte, puede darse que afecte de igual manera a la parte menos favorecida. Por lo tanto es necesario que se cumplan con los acuerdos, tratados, y eliminar barreras arancelarias que pueden ser hasta extremas para cierto producto proveniente de algún país.

## **1.2 Fundamentos y Principios del Comercio Internacional**

En el Comercio Internacional existen preceptos en los que se guía esta práctica, por lo tanto es necesario saber cuáles son y en qué se enfocan. Principiando con que el Comercio Internacional para que se efectúe de la manera más correcta es necesaria la exportación, deben existir políticas de comercio ya sea dentro del país y además afuera, ya que en esto consiste, internacionalizar mercancías, y además el tipo de sociedades que se crean para el mismo sentido siendo estas las joint venture.

---

<sup>5</sup> Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas Incoterms 2010: manual para usarlas con eficacia*. España, Editorial Marge Books, 2013, Págs. 22 y 23.

A continuación se especificarán con mayor dedicación a que se refieren estos preceptos y por qué son importantes en la comercialización internacional, e iniciando con los fundamentos del mismo ya que son fundamentales y básicos para la presente investigación.

Los fundamentos en que se rige el Comercio Internacional se arraigan a varios Derechos básicos y humanos de la vida humana, ya que el comercio ejerce una presión sobre la producción y el trabajo el cual genera dinero y con el dinero se puede sustentar las necesidades humanas así como tener una vida digna.

El intercambio de mercaderías hace que el comercio se satisfaga de manera más práctica y en un ámbito más amplio, y por estas mismas razones la legislación que se ejerza en un Estado no va a ser la misma que en el Estado en donde se pretenda exportar, por lo tanto la normativa tiene que adaptarse a los cambios que surjan y al mismo tiempo establecerse leyes que favorezcan a los Estados que pretendan hacer uso del Comercio Internacional.

Y como lo considera Lourdes Rocío Villalobos en su libro Fundamentos de Comercio Internacional, ya que el Comercio Internacional puede sufrir modificaciones a lo largo de los avances, el tipo de cambio, aranceles y demás cuestiones que lo afecte, no cambia la naturaleza innata que conlleva y por lo tanto los fundamentos más importantes para que esta naturaleza perdure es: "*Entre los fundamentos más importantes del comercio internacional destacan:*

- *Abastecimiento de satisfactores al menor costo.*
- *Orientar los objetivos de la política comercial.*
- *Conducir racionalmente el intercambio en materia de comercio exterior.*
- *Escoger la teoría adecuada al nivel de decisión política y derivar de ella la política económica."*<sup>6</sup>

De esta manera, se concluye que los fundamentos del Comercio Internacional van

---

<sup>6</sup> Villalobos Torres, Lourdes Rocío. *Fundamentos de Comercio Internacional*. México, Editorial Miguel Ángel Porrúa, 2006, Pág. 32

encaminados a la naturaleza del mismo, adaptándose a los cambios intransigentes del mundo, por lo tanto vela porque se satisfaga la acción del intercambio de mercadería por dinero o trueque y que se ejerza de mejor manera para que los países y personas tengan seguridad en estas operaciones que se efectúan.

Ahora bien, es necesario explicar con mayor definición los principios en que se encamina el Comercio Internacional ya que estos son los que hacen que surjan y den vida al mismo, que se efectúen de una manera más amena internacionalmente por lo tanto en los siguientes apartados se estarán especificando los mismos.

### **1.2.1 Exportación**

Uno de los principios básicos del Comercio Internacional es la exportación, ya que está arraigado a la comercialización de mercancía en todo el mundo y desde hace varios siglos es la acción comercial más usada por los empresarios y comerciantes.

Según el Diccionario Jurídico de Manuel Ossorio él lo define como "*Envío de mercaderías o productos del país propio, o del que se mencione, a otro distinto.*"<sup>7</sup>

Y según la autora Lourdes Rocío Villalobos lo define como "*La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa, y exportar se refiere a vender, así sólo se tiene que tener en cuenta todos los factores que se utilizan para vender en cierto mercado, una de las causas de la exportación radica en la división del trabajo en la historia clásica, pero lo más importante es la evolución aceleradora de la tecnología.*"<sup>8</sup>

Por lo cual el objetivo principal de la exportación es la venta internacional de mercadería y los beneficios que atrae consigo la misma, ya que se abastece a otro Estado de lo que carece, y al mismo tiempo ejerce la presión que las empresas nacionales del Estado exportador siga creciendo y sea competente entre la mercadería o servicios que presta.

---

<sup>7</sup> Ossorio Manuel. *óp. cit.* Pág. 397

<sup>8</sup> Villalobos Torres, Lourdes Rocío. *óp. cit.* Pág. 32.

### **1.2.2 Políticas Comerciales**

De forma que entendiendo lo que es la exportación como principio del Comercio Internacional, otro principio básico es el de crear políticas comerciales para que se dé estrictamente un lineamiento base desde que el comercio se ejerce en el interior del país y pretende expandirse al extranjero.

Pero se debe explicar ahora entonces ¿qué es una política comercial? por lo cual se puede definir como un instrumento que ayuda a regular la política arancelaria de productos importados y exportados, además de los subsidios que sirven para fomentar la industria y producción. La política comercial está encaminada a formar parte de una estrategia de desarrollo económico nacional aportando también al desarrollo internacional que se puede obtener con el mismo.

Por lo tanto estas políticas comerciales deben ser ejercidas en dos fases, la fase interna y la fase externa. En la fase interna es donde se establecen los parámetros que tendrá que seguir el comercio interno siendo uno de estos el aseguramiento de que la demanda interna sea abastecida y que los precios se mantengan estables para que la ciudadanía no se vea afectada por el incremento del mercado.

En la fase externa se tocan temas, como se explicaba con anterioridad, el de la exportación, en donde se enfoca la reducción de déficit de cada Estado, y en el cual se pueda promover a la empresa a seguir exportando y producir mercancía, facilitar este mecanismo para que dentro del mercado internacional, la mercancía y servicios a ofrecer puedan tener una buena demanda y así ejercer una producción mayor y obtener mayor estabilidad económica.

### **1.2.3 Tipos de instalación en el exterior**

Ya teniendo la mercancía que se pretende exportar, los lineamientos y políticas que se establecen para poder efectuarse la misma, los tipos de instalación están enfocados a emprender la actividad exportadora de una vez, pero no sin antes tomar en cuenta el mercado a que va dirigido y la función de verificar las exportaciones.

Los tipos de instalación en el exterior que existen es la corresponsalía, en el cual se mantiene relaciones amistosas con un empresario o empresa y la ayuda sea mutua, otro tipo es la conexión en el cual el exportador nacional se concreta con una empresa o sociedad extranjera, la contratación es otro tipo de instalación en donde una empresa exportadora contrata a una persona ya sea física o jurídica para que realice ofertas del producto en un mercado sustentable de otros país, y la extensión que está se enfoca en que una empresa exportadora instala una oficina o planta en el mercado de exportación, haciendo que los aranceles y demás tributos sean menos de esta manera.<sup>9</sup>

Los tipos de instalación serán utilizados conforme se beneficie mejor la empresa exportadora, manteniendo siempre relaciones bilaterales con otra empresa o el Estado a exportar, ya que teniendo una relación armoniosa se pueden llegar a mejor arreglaos y ambos pueden percibir lo pactado entre ellos.

#### **1.2.4 Joint Venture**

Para entender mejor a lo que se refiere qué es una joint venture es necesario entender estas dos palabras por separado, siendo así, joint significa conjunto y venture se relaciona a una empresa, y esta unión se define en términos comerciales como la unión de dos o más empresas o sociedades que tienen un objetivo fijo el cual es el de desarrollar un negocio competente y establecerse en un mercado fijo para poder producir y obtener beneficios para ambas partes.

*"La joint venture es una sociedad jurídicamente definida y sujeta a la legislación del país de donde se cree. La formación de esta sociedad implica la negociación entre los socios de elementos constitutivos, así como elementos básicos de política operativa.*

*Los elementos más típicos a negociar son:*

- *Composición de capital.*
- *Objetivos sociales: su amplitud y su punto de énfasis.*
- *Mercados a servir.*

---

<sup>9</sup> *ibíd.*, Págs. 35 y 36

- *Tamaño y localización del proyecto.*
- *Composición del cuadro directivo.*
- *Destino de las utilidades.*
- *Fuentes de financiamiento.*
- *Línea de productos.*
- *Transferencia de tecnología.*
- *Fuentes de insumos.*
- *Objetivos básicos de mediano y largo plazo.*"<sup>10</sup>

### **1.3 La Negociación en el Comercio Internacional**

Una de las pautas más importantes en el Comercio Internacional, aparte de lo intrínseco de lo mismo que es la producción de mercancía e internacionalizarla, es la negociación que esta conlleva, ya que sin oferta ni demanda, no se pueden efectuar todas las acciones encaminadas al comercio. La negociación es de los aspectos más importantes dentro de la comercialización de la mercadería para así poder conocer en primer lugar las mercaderías y después crear y aceptar ofertas de las mismas y conllevado a esto la demanda de la misma mercancía o servicios.

Por lo tanto dentro del Comercio Internacional es necesario conocer los beneficios pero también los riesgos de las actividades a realizar, y dentro del control de los riesgos existen ya sean seguros de transporte, aranceles para cierto tipo de productos y también podría estar encasillado el cambio de divisas. Este control debe ejercerse ya que dentro de la negociación las dos partes deben estar seguras que de estar expuesto a consecuencias que puedan llegar a afectar debe haber un medio por el cual puedan solventar su problemática.

Para la autora Cristina Peña Andrés considera que la negociación en escenarios internacionales debe ser honesta y transparente para que exista confianza mutua y también aclara "*En el comercio exterior es necesario acordar los términos de las relaciones contractuales, además de generar diferentes escenarios comerciales, definir*

---

<sup>10</sup> *ibíd.* Pág. 37.

*las reglas explícitas de trabajo, los modos de actuación y el tipo de colaboración, evitando los malentendidos y concretando el alcance y la responsabilidad de los agentes que intervienen. El modo de actuación en las relaciones contractuales viene determinado por los usos y las costumbres locales. Por ellos en un escenario internacional hay que comprender qué dinámica de trabajo predomina y explicitarla para poder establecer el acuerdo según unos criterios que pueden ser asumidos por todas las partes.*"<sup>11</sup>

Por lo tanto en un marco internacional los intereses de los clientes adherido la oferta del mercado, precio, transporte, suministro entre otras es importante que la negociación se dé cumpliendo con lo estipulado y conforme a las necesidades concretas de las partes, satisfaciendo así la necesidad que tienen de comercializar o usar los productos y servicios que son la pretensión de la negociación.

### **1.3.1 Modelos de negociación**

Para poder entender de mejor manera a qué se refiere la negociación dentro del marco internacional del Comercio es necesario saber los modelos que han sido asignados al mismo, ya que estos conllevan estrategias que tienen como fin a que la negociación llegue a los resultados que se desean o se requiere llegar, la mayoría de estos modelos son compatibles con el Comercio internacional, sin embargo existen algunas que no pueden llegar a ser óptimas para el mismo, por lo mismo en el siguiente apartado se estarán explicando de manera más amplia cada uno para la mejor comprensión de estas.

a) Negociación por toma de posiciones: Este modelo consiste en que el objetivo principal de la negociación debe estar encaminado al beneficio que puede obtener una parte a través de la pérdida de la otra parte. Por lo tanto el beneficio que se puede obtener puede ser muy variable y la manera de ser utilizado es bajo presión a la otra parte en el cual puede repercutir de manera poco equitativa y puede llegar hasta ser abusiva.

---

<sup>11</sup> Peña Andrés, Cristina. *Negociación para el Comercio Internacional*. Marge Books, 2016. Pág. 19

Se puede decir que es este tipo de negociación no existe colaboración mutua, como se exponía con anterioridad, que en cierto tipo de negociación es necesaria una relación amena y colaborativa, sin embargo en este modelo se sigue la idea que bajo presión se debe obtener una relación puntual y esporádica, donde siempre va a haber una parte débil que acceda y una parte con mayor beneficio que pueda llegar a aprovecharse de esto.

*"Este tipo de negociación es característico de la venta de productos estándares; poco personalizados y con escaso valor añadido, Es habitual que haya muchos proveedores que ofertes estos productos, sin ningún elemento diferencial por lo que el comprador no visualiza ninguna distinción en una alternativa u otra, y basa su decisión en el precio. Lo importante es el aquí y ahora, por eso se lucha sin tregua en un proceso de ajuste de precio, a modo de regateo, sin aportar soluciones o valores adicionales."*<sup>12</sup>

De manera que se entiende que en este modelo, hay una parte que pretende que otra ceda ante las posiciones que él mismo hace, y de tener que aceptar la negociación como esa parte estipula porque de lo contrario se quedaría sin otra oportunidad, este modelo es uno de los que más usan las compañías grandes a países pequeños o empresas pequeñas.

b) Negociación por intereses: Este modelo de negociación es el que se establece entre las dos partes para obtener un fin en común que les beneficie a ambas, y en la cual también se establece una relación de socios y de apoyo para que las dos partes queden satisfechas de todas las negociaciones que se pretender dar, y por tener ya relación pueden seguir comercializando juntos.

La cooperación es el principal eje en el que este modelo se ejerce, por lo tanto no existe una posición dominado y una de ceder, como en el modelo anterior, sino que ambas partes deben saber que van a tener que ceder en algún punto para que el interés de ambos no cambie y puedan seguir teniendo una relación conjunta que les beneficie a todos.

---

<sup>12</sup> *ibíd.* Pág. 35

*"Este tipo de negociaciones suelen ir relacionadas con un producto de alto valor añadido, un artículo personalizado o especificaciones fuera del estándar. Se buscan relaciones de colaboración o alianzas estratégicas, como las de los proveedores integrados en una cadena de suministro o, especialmente, las de un sistema justo a tiempo. Si la negociación se hace con ánimo de generar posiciones satisfactorias para ambas organizaciones, se conseguirá mayor beneficio cuanto más se analice aquello que puede suponer valor en cualquier dirección."* <sup>13</sup>

Y por último existe el último modelo:

c) Negociación dramática: Este tipo de negociación por su singular nombre, ya ejerce cierta idea sobre lo que abarca, ya que en este un sentimiento personal puede apoderarse de alguna parte negociante y haga que no quiera aceptar una negociación aún que le pueda ejercer pérdidas monetarias.

En este modelo se deja llevar más por un nivel moral que afecta a los empresarios, y muy pocas veces suele ser beneficioso, ya que una parte se ve en un punto que no negocia con otra parte ya por tener un grado de discriminación o también de estigmatizar el lugar provenientes o las personas de donde se pretende negociar.

*"Hay empresas que prefieren comprar a un proveedor de la misma nacionalidad a pesar de que el costo sea superior, y sus razones responden solo a un sentimiento proteccionista que han interiorizado casi a nivel moral. Es un valor que está por encima del propio beneficio; su sentido es la ayuda al compañero, al hermano. Las empresas japonesas emplean habitualmente este modelo en las negociaciones."* <sup>14</sup>

Por lo tanto es necesario que en Comercio Internacional se busque tener buenas relaciones con las partes, ya que si se tienen intereses mutuos, esta es la forma más acertada de lograr un acuerdo que le dé un beneficio mayor a ambas partes, además de deber analizar el precio, transporte, seguro en la negociación y pactarlo siempre va a ser de ayuda para ambas partes. La mejor forma de negociar y formar parte del

---

<sup>13</sup> *ibíd.* Pág. 39.

<sup>14</sup> *ibíd.* Pág. 41

Comercio Internacional es tener una buena relación con quienes se hagan tratos y actos concernientes a la comercialización internacional de mercaderías, para poder trabajar nuevamente y haya ayuda mutua.

### **1.3.2 Empatía internacional**

Según el diccionario de la Real Academia Española, la empatía se puede definir como un sentimiento de identificación con alguien y también con algo, además que parte de la capacidad de identificarse con alguien y compartir sus sentimientos.<sup>15</sup>

Por lo tanto se puede definir como empatía internacional esa colaboración entre partes negociantes que pretenden ejercer acciones de comercio y dentro de la misma obtener un beneficio mutuo en donde puedan identificarse con la otra parte, y aportar soluciones juntos para un fin en común.

La colaboración entre las partes en fundamentan dentro de la negociación, ya que las partes siempre van a tener manera diferente de pensar, comportarse y el de hacer las cosas, y máxime en materia internacional, ya que si fueren de diferentes países, la cultura influye bastante en las personas, por lo tanto se debe emplear de buena manera y de buena forma ideas para propiciar el entendimiento mutuo y crear lazos de respeto y ayuda para que sirvan de puente para ambos.

De forma que en los siguientes apartados se estará especificando de manera amplia las maneras en que se puede reforzar de manera amena las relaciones comerciales entre partes negociantes:

a) Escucha Activa: Para que exista una relación de comunicación y entendimiento mutuo es necesario mostrarle a la otra parte que se está prestando atención y que de la misma manera se le está entendiendo. Esta parte es fundamental ya que para negociar se debe tener el consentimiento de ambas partes, y ya que el carácter del comercio

---

<sup>15</sup> Diccionario, Real Academia Española. Disponible en red: <http://dle.rae.es/?id=EmzYXHW> Fecha de consulta: 16 de agosto de 2018.

tiende a ser internacional es necesario que si no se habla ni entiende el mismo idioma se opte por tener la traducción específica de lo que se plantea y hacerle ver a la otra parte que se entiende lo que se está pactando.

*"Con la escucha activa se interiorizan las razones del interlocutor, lo que permite reformularlas, así como entender las consecuencias potenciales derivadas de lo que se expone y las preocupaciones asociadas. Es decir, se crea un clima de confianza y de comprensión porque se empatiza con la otra parte."*<sup>16</sup>

b) Verbalización y diálogo: Es importante que dentro de la negociación se opte por que las partes interpongan sus puntos de vista y opiniones, y la mejor manera de hacerlo sería de forma presencial, pero en muchos casos no se puede estar presente y cara a cara, pero se puede acudir a la tecnología que ofrece medios para poder tener comunicación inmediata, ya sea por llamada o video-llamada entre las partes negociantes.

*"El diálogo permite el entendimiento a través del intercambio de opiniones, y es el modo más adecuado para comunicar situaciones complejas. Consiste en verbalizar las necesidades de manera estructurada y, en la negociación, requiere de un alto grado de madurez personal y profesional."*<sup>17</sup>

Y por último para existe una empatía internacional entre la negociación para comercializar, es necesario que exista diplomacia.

c) Diplomacia: La diplomacia en sí trata de la habilidad y sutileza que se tiene para mantener buenas relaciones sociales y en este caso relaciones internacionales. Por lo tanto la mejor forma de negociación es a través de poder llegar a la otra parte con inteligencia y tacto, así en caso de que existan dificultades se pueda mejorar y tener una negociación imparcial para ambas partes.

---

<sup>16</sup> Peña Andrés, Cristina. *óp. cit.* Pág. 107

<sup>17</sup> *ibíd.* Pág. 108

*"En situaciones puntuales, de incertidumbre o de tensión, lo más diplomático es el silencio, ya que indica atención y permite que el interlocutor complete su discurso permitiéndole calmarse si está nervioso. Además, evita que se responda de manera defensiva y con agresividad, lo que desequilibraría el buen hacer anterior."* <sup>18</sup>

## **1.4 La Globalización y el Comercio Internacional**

Para poder adentrarse a lo que es el Comercio Internacional es de mucha importancia hacer hincapié a lo que es la globalización, ya que por medio de esta es que se efectúa el comercio internacionalmente y de la misma manera va cambiando y adaptándose a las nuevas eras y tecnologías.

Por lo tanto hay que efectuar la siguiente pregunta ¿qué es la globalización? por lo tanto se puede definir como un proceso en donde interactúan varios sujetos, entre ellos las empresas, gobiernos y personas individuales o jurídicas que tiene como elemento principal la internacionalidad adherido con el respaldo de las nuevas tecnologías e información.

La globalización no es un proceso que se haya implementado hace poco, sino que viene desde la antigüedad cuando se empezó a exportar productos a otros pueblos y tierras lejanas, y por lo cual se empezó a crear relaciones entre países que exportaban e importaban los productos de específicos países recíprocamente, y con el avance de técnicas para comercializar se ha hecho mucho más fácil a lo largo de los años.

### **1.4.1 Definición**

Existen muchos autores, libros, revistas e información acerca de la globalización ya que es un suceso que rinde frutos todos los días en todo el mundo, haciendo que las empresas y mercaderías no solo sean conocidas en su país natal sino que se puedan comercializar en grande por todo el mundo.

Para el autor Víctor Fajardo Valenzuela, la globalización la define como "*Globalización*

---

<sup>18</sup> *ibíd.* Pág. 109.

*es la tendencia de los mercados, de las empresas y en general de todas las instituciones a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras de los países.*"<sup>19</sup>

Por lo tanto la globalización no solo abarca una jurisdicción, sino que al ser mundial todos los países están incorporados en el mismo, ya siendo que aporten unos más que otros, pero todos los países están sumergidos ante este proceso que va evolucionando cada día.

*"En sus inicios, el concepto de globalización se ha venido utilizando para describir los cambios en las economías nacionales, cada vez más integradas en sistemas sociales abiertos e interdependientes, sujetas a los efectos de la libertad de mercados, las fluctuaciones monetarias y los movimientos especulativos del capital."*

Es interesante saber, que un solo cambio en la economía nacional de un solo país puede afectar la bolsa de valores de muchos países, los cambios socio-políticos de un país latinoamericano puede afectar la economía de un país de Asia, ya que la globalización por estar arraigados todos los países un solo cambio en cualquiera de estos, puede perjudicar o al mismo tiempo puede mejorar la economía de un país.

Tomando en cuenta este precepto de que todos los países están de cierto modo unidos por su economía y la tecnología, se efectúan los siguientes ejemplos para entender de manera más amplia el poder que contiene la globalización, *"Habitantes de Camerún están prendidos al televisor todos los domingos para hinchar sus equipos favoritos, como el Real Madrid o el Milán. Las canciones de los Black Street Boys son tarareadas por los adolescentes de todo el Tercer Mundo, los cuales a su vez beben Sprite. Al mismo tiempo, un empleado en Río de Janeiro está pendiente de los resultados de las elecciones en Indonesia, lo cual a su vez podría afectar el desarrollo de la bolsa, lo cual a su vez podría afectar el valor futuro de sus ahorros de pensión... El aletear de una*

---

<sup>19</sup> Fajardo Valenzuela, Víctor. *Raíces del Comercio Internacional*. Chile, Editorial Alba S.a., 2005. Pág. 6

*mariposa en Bangladesh puede producir huracanes en Wall Street.*"<sup>20</sup>

De manear que cualquier movimiento comercial y económico que hagan las empresas y los Estados en sus actividades comercializadores internacionales afecta de buena o mala manera a la economía mundial, por poner otro ejemplo, un efecto de la globalización son las deudas que se ejercen a otros países con respecto a la "ayuda internacional" que se les brinda, siendo el ejemplo más claro Estados Unidos con Latinoamérica, que ejerce deuda pública a países pequeños para que este pueda seguir beneficiándose de estos, dando cierta ayuda que después los países deben pagar, sabiendo que se les es difícil por los problemas internos, por lo cual tienen un ingreso seguro de bastantes años, por lo tanto seguir imponiendo deudas a países es un gran lucro para países grandes con el único ánimo de seguir percibiendo riquezas.

La globalización abarca aspectos no solo económicos, sino que también sociales y políticos, de mercadotecnia y de propaganda, grandes empresas que han sabido engrandecerse han sabido cómo hacer los mejores proyectos para hacerse conocer, teniendo calidad y sabiendo distribuir sus servicios y productos, por lo tanto es fácil diferenciarlas de otras.

Hablar de marcas como McDonald's, Coca-Cola, Pepsi, Adidas, Apple entre otras, es hablar esencialmente de la globalización, ya que han sido marcas que han sabido abarcar y conocer su mercado, y ofrecer un buen servicio, por lo tanto personas de todo el mundo las prefieren, aunque puede que existan marcas mejores pero si no saben cómo adentrarse al mundo del comercio y hacerse grandes, estas marcas van a seguir perdurando en la cima.

#### **1.4.2 La Globalización y el Comercio Internacional**

Desde las dos últimas guerras mundiales, se percibió un aumento en la tecnología y la necesidad de los países de mejorarse de las repercusiones que dejó la guerra en sus

---

<sup>20</sup> Capelón, Jorge. "Globalización: branding & antibranding". *Heterogénesis. Revista de Artes Visuales*, Núm. 28, Suecia, 2002, Asociación de Arte Mulato Gil. Pág. 4.

países, hicieron que se fomentara la producción y el comercio entre países para así poder mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Por lo tanto desde el año de 1970 se vio incrementado el Comercio Internacional entre países, y debido a esto tuvo que crearse una organización que velara por los beneficios de los Estados y de los comerciantes, entonces el 1 de enero del año de 1995 se creó la Organización Mundial del Comercio.

Por lo tanto la OMC por sus siglas, es la única organización internacional que se ocupa de que existan normas comerciales y que se cumplan, además que rige el comercio internacional entre los países, también tiene la función de crear acuerdos en el cual la gran mayoría de países que lo integran negocian y firman para que estos sean respectivamente ratificados, con el fin de que se ayuden entre sí a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores en sus actividades comerciales de cada día.

Pero aunque existen acuerdos, tratados y convenios para mejorar las relaciones comerciales entre países, se puede caer ante la problemática de diferencias culturales, religiosas y sociales ante querer tener una buena relación comercial y esto se ve afectado mundialmente.

La globalización en el Comercio Internacional trata de eliminar toda esta problemática, enfocándose en la eliminación de fronteras y de establecer los muy conocidos tratados de libre comercio, ya que conduce a un beneficio que puede apoyar a los países que están arraigados a estos.

Pero surge la interrogante, ¿qué son los tratados de libre comercio y cómo repercute en la globalización? por lo tanto los tratados de libre comercio conocidos también como TLC por sus siglas, son acuerdos comerciales que vinculan a dos o más países para que conjuntamente puedan negociar aranceles, reducción de barreras no arancelarias al comerciar bienes y servicios a fin de que los países integrantes puedan tener un

mercado más libre, en aspectos de inversión, comercio electrónico, propiedad intelectual, telecomunicaciones entre otros, y se hace por un tiempo indefinido para que pueda llegar a crearse una relación comercial buena y pueda beneficiarse a perpetuidad.

Los TLC con la globalización abarcan todo lo concerniente a la forma bilateral que contraen los países para lograr acuerdos en ventajas según lo acordado en la OMC. Pero esto es en un mundo ideal, ya que al momento de la práctica, siempre son los países grandes y ricos quienes en la mayoría de veces imponen sus medidas y muchas veces no aceptan algunos parámetros que ofrecen los TLC, para que no pueda afectarles de alguna manera a ellos.

Es por eso que dentro de la globalización y el Comercio Internacional pueden haber pros y contras con respecto a cómo interactúan las empresas y los países también cuando se trata de los productos y servicios que comercializan, y como acentúa la autora Cecilia Huesca, *"Es interesante ver cómo la globalización nos permite por una parte, acceder a tecnología, que en otro tiempo nos hubiera llevado a esperar 20 años o más para utilizarla de forma masiva, pero por otra nos enfrenta a un problema de desigualdad económica que prevalece en las naciones que interactúan en el plano comercial."*<sup>21</sup>

## **1.5 Incoterms**

Es de suma importancia hacer hincapié sobre los términos en que quedan las partes en el Comercio Internacional, además de ilustrar sobre las obligaciones y responsabilidades que tienen los mismos para que todas las acciones que repercuten en el mismo sean efectuadas con seguridad y no afecte a ninguna de las partes en lo que quedaron sujetas al haber convenido en un contrato.

Por lo tanto existen los llamados INCOTERMS, que significa International Commerce Terms, términos en inglés, que reflejan las normas de aceptación voluntaria de las

---

<sup>21</sup> Huesca Rodríguez, Cecilia. *óp. cit.*, Pág. 26.

partes, tanto como responsabilidades y obligaciones del comprador y del vendedor, y las condiciones de entrega de los productos sujetos al mismo. Los Incoterms sirven para todo tipo de transacción comercial internacional y las mismas pueden ser usadas como mejor les convenga a las partes, puesto que no son obligatorias.

*"Las reglas Incoterms son instrumentos clave en la gestión de las operaciones de compraventa de mercancías, que constituyen el objeto del comercio nacional e internacional. En estas operaciones es de vital importancia que las partes vendedora y compradora concreten sus respectivas obligaciones respecto a las gestiones necesarias para su desarrollo, como el embalaje y la carga de la mercancía, el transporte, las circunstancias de la entrega, los despachos de aduanas, la documentación requerida, etc."*<sup>22</sup>

Los mismos Incoterms abarcan los riesgos y costos a que pueden estar sujeto los productos o mercaderías que pretenden ser comercializadas en todo tipo de transporte, y por lo cual existen 11 de los cuales unos pueden ser usados mediante todo tipo de transporte, y otros en donde solo se usan para transporte fluvial y marítimo.

De forma que los Incoterms deben prever desde el embalaje y verificación, después la carga, el transporte interior en origen, las formalidades aduaneras que se presenten para exportar, los costes de manipulación de mercancía de ida, el pago del transporte principal, el seguro de mercancías y el seguro de transporte, los costes de manipulación de mercancía ya estando en el país receptor, las formalidades aduaneras de importación, el transporte interior en destino y el de entrega.

Por lo tanto se estará dando un breve resumen de los Incoterms existentes y a que se refiere cada uno, siendo los siguientes:

1) EXW: EX-WORKS: en fábrica. Este Incoterm es uno de los tres usados con más

---

<sup>22</sup> Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas Incoterms 2010: manual para usarlas con eficacia*. España, Editorial Marge Books, 2013, Pág. 53

frecuencia, el comprador asume prácticamente todos los costos y riesgos del envío.

2) FCA: FREE CARRIER: libre transportista. El vendedor está obligado a entregar las mercancías en la empresa de transporte del comprador y debe liquidar los costos de la exportación de los mismos.

3) FAS: FREE ALONGSIDE SHIP: libre al costado del buque. El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que sean entregadas las mercancías en el barco, y el comprador asume los riesgos y costos de exportación y de importación.

4) FOB: FREE ON BOARD: libre a bordo. El vendedor asume todos los costos de los riesgos hasta que las mercancías sean entregadas en el barco, ya asume el despacho de exportación, el comprador a su vez asume las responsabilidades desde que las mercancías están a bordo.

5) CFR: COST AND FREIGHT: costo y carga. El vendedor tiene las mismas responsabilidades que en FOB pero además debe cargar con los costes de llevar las mercancías al puerto, y el vendedor asume la responsabilidad de las mercancías que estén a bordo.

6) CIF: COST INSURANCE & FREIGHT: coste, seguro y flete. El vendedor tiene las mismas responsabilidades que en CFR pero tiene la obligación de cubrir los costes del seguro, debe pagar la cobertura mínima y si el comprador cree que le conviene un seguro más completo va a cuenta de él.

7) CPT: CARRIAGE PAID TO: porte pagado hasta. Son las mismas responsabilidades que el FCA, pero exceptuando que el vendedor cubre los costos de envío.

8) CIP: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO: transporte y seguro pagados hasta. El vendedor está obligado la cobertura mínima posible, y si el comprador quiere un seguro más completo debe gestionarlo él mismo.

9) DAT: DELIVERED AT TERMINAL: entregado en la terminal. El vendedor tiene la responsabilidad de pagar y entregar las mercancías en una terminal acordada ya sea de un aeropuerto o depósito.

10) DAP: DELIVERED AT PLACE: entregado en un punto. Este es el segundo de los Incoterms más usados, y en este el vendedor cubre los costos y asume los riesgos de transportar las mercaderías a la dirección acordada.

11) DDP: DELIVERED DUTY PAID: aranceles de entrega pagados. Este es el tercer

Incoterm más usado y frecuente ya que el vendedor asume toda la responsabilidad a lo largo del proceso de envío.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Incoterms. TNT Holdings B.V. Disponible en red: [https://www.tnt.com/express/es\\_gt/site/como/understand-incoterms.html](https://www.tnt.com/express/es_gt/site/como/understand-incoterms.html) Fecha de consulta: 20 de agosto de 2018.

## **Capítulo II**

### **Contrato de compraventa internacional de mercaderías**

#### **2.1 Contratos mercantiles internacionales**

Al haber ya explicado e indagado sobre cómo el Comercio Internacional repercute en los países, no solo económicamente, socialmente y políticamente, también es necesario hacer hincapié en cómo se efectúa en la práctica del día a día, qué actos son los que están sujetos a este y qué instrumentos existen para que este pueda efectuarse de la manera más rápida y eficiente posible.

Por lo tanto es necesario profundizar sobre los contratos habituales que se efectúan diariamente en el ámbito internacional comercial, y primordialmente en el contrato de compraventa internacional de mercaderías siendo este el eje central de la investigación y las disposiciones a las que están sujetas de manera que se establezca los riesgos y seguridades de cada uno, para las partes actuantes.

#### **2.2.1 Contratos mercantiles internacionales frecuentes en el tráfico mercantil**

Uno de los contratos más utilizados a nivel mundial dentro del Comercio Internacional es el contrato de franquicia, en el cual existen dos partes, siendo los elementos personales de este el franquiciador y por otra parte está el asociado, y este consiste en que el franquiciador le cede al asociado usar la marca y el know how o su "saber hacer" a cambio de una contraprestación económica. Ambas partes deben establecer las obligaciones en las que se adhieren y ya que este contrato es usado en su mayoría internacionalmente deben establecerse las estructuras para que el asociado mantenga el nombre de la marca en buen estado y manteniéndola en el mercado al que están asociados, el riesgo que se corre con este contrato es que en el territorio del asociado puede que no se pueda dar la explotación total de la marca.

El contrato de distribución es otro que por sus elementos hace que sea necesario para el Comercio Internacional y el tráfico de mercaderías, por lo tanto este contrato es el por

el cual un distribuidor o fabricante de mercadería se obliga con una firma comercial para que esta adquiera el producto fabricado y se encargue de comercializarlo en el territorio exclusivo al que se compromete y no representar a otras marcas competidoras, deben establecerse metas sobre ventas y el servicio que se da con respecto a las garantías y reparaciones de distribuidor, además de las condiciones de compra de los artículos.

Otro contrato que está específicamente arraigado al Comercio Internacional es el de transporte, este contrato es de los más usuales, puesto que es necesario no solo para traspasar de un lugar a otro mercaderías sino que también se emplea para personas, y con los avances tecnológicos e industriales se puede efectuar con más rapidez e intensificar el tráfico mercantil internacionalmente. *"Con lo dicho podemos definir el contrato de transporte como aquél por el cual un porteador, por medio de su empresa, se obliga, por un precio, a trasladar de un lugar a otro personas o cosas."*<sup>24</sup> Existe según la legislación guatemalteca tres clases de contrato de transporte siendo el terrestre marítimo y aéreo, pero además según el objeto del contrato se transporta a persona o cosas, y de acuerdo al número de porteadores existe el transporte simple y combinado, y de acuerdo a la necesidad del porteador y demás partes puede ser nacionalmente o internacionalmente.

El contrato de agencia es otro que se da con mayor intensidad en el Comercio Internacional, este contrato regula la relación del empresario con un agente de comercio independiente, el cual tiene la potestad de promover algunos productos en un territorio concreto, a cambio de una remuneración económica, *"El empresario o comerciante con el objeto de extender su actividad recurre con frecuencia a la figura del agente de comercio independiente, el cual, actuando por medio de su empresa promueve y celebra contratos mercantiles en nombre y por cuenta del principal."*<sup>25</sup> El contrato puede efectuarse por un plazo indefinido y en este mismo se promocionan otros contratos mercantiles, además que debe establecerse el territorio de la actuación y señalar los productos con el que trabajará el agente para que quede en claro la

---

<sup>24</sup> Vásquez Martínez, Edmundo. *Instituciones de Derecho Mercantil*, Guatemala, IUS-Ediciones, 2009. Pág. 490.

<sup>25</sup> *ibíd.* Pág. 511.

mercadería usada.

Pero el contrato más relevante y efectuado internacionalmente es el contrato de compraventa mercantil internacional, y más específicamente el de compraventa de mercaderías, pero para efectos de la siguiente investigación es necesario redactar un apartado especial para este tipo de contrato.

## **2.2 Contrato de compraventa internacional de mercaderías**

Este contrato es el más utilizado en el Comercio Internacional ya que es empleado por empresas productoras pequeñas, medianas y grandes como instrumento para poder abrirse al mundo comercial internacional, ya que por su naturaleza innata después del trueque ha sido el que se ha aprovechado por su extensión y siendo el mismo fundamental para el intercambio de un bien por un precio pactado.

### **2.2.1 Definición**

Según el Doctor Edmundo Vásquez Martínez la compraventa mercantil debe estar arraigada al lucro que el comerciante y empresario desea percibir, además que está sea una de sus actividades principales donde ofrece en grandes proporciones al público bienes o servicios, *"En el caso concreto de la compraventa, ésta será mercantil si constituye parte de la actividad de un comerciante o empresario que ofrece al público por medio de su empresa, con propósito de lucro y de manera sistemática uno o más géneros de bienes. Es pues mercantil toda compra y toda venta realizada por un comerciante en la explotación de su empresa."*<sup>26</sup>

La compraventa internacional existen dos partes en donde estas se obligan a intercambiar cierta cosa u objeto a cambio de dinero o lo pactado en el contrato, pero la singularidad de este contrato radica en el elemento internacional que conlleva así mismo, por lo tanto se extiende por más de un país, el comprador o vendedor pueden estar situados en diferentes continentes, y es por eso que se debe mantener buena comunicación entre las partes, faccionar un buen contrato estipulando lo concerniente a

---

<sup>26</sup> *ibid.* Pág. 462

oferta, aceptación y caso de incumplimiento.

Por lo tanto se puede denominar al contrato internacional de mercaderías como aquel el cual el vendedor transfiere o accede en transferir la propiedad de las mercaderías al comprador por una suma de dinero que éste considere, llamado precio, este contrato puede ser absoluto o condicional y en el cual cuando se den las condiciones específicas se llega a un acuerdo entre las partes, la singularidad de este contrato recae sobre la internacionalidad del acuerdo, no es dentro de un solo Estado, sino que puede ser entre uno o más Estados.

Para la autora Karla C. Shippey un contrato internacional lo define como, "*Cuando una parte se adentra a un contrato comercial con una parte que no le es familiar y que los separa una frontera de país, el contrato puede adquirir un significado adicional. La creación de un contrato internacional es un proceso más complicado que la formación de un contrato entre partes del mismo país y culturas. En una transacción más allá de la frontera de un país, las partes usualmente no se conocen cara a cara, tienen diferentes valores y prácticas sociales, y las leyes a los que están sujetos son impuestas por diferentes gobiernos con distinto sistema legal. Estos factores pueden fácilmente guiar la transacción a malentendidos, y por lo tanto las partes contratantes deben definir su mutua comprensión al momento de contratar, y preferiblemente en términos escritos.*"<sup>27</sup>

### **2.2.2 Elementos del contrato**

Como todo tipo de contrato éste tiene elementos que lo hacen independiente, con diferentes características de otros, esto por la naturaleza del mismo, por lo cual sus elementos se clasifican en elemento personal, elemento real y el elemento formal, los cuales se definen de la siguiente manera:

El elemento personal que interviene en el contrato de compraventa internacional es el vendedor que se obliga a transferir el derecho a una cosa y está el comprador que se

---

<sup>27</sup> Shippey, J.D, Karla C. *A short course in International Contracts 2nd Edition*. Estados Unidos, World Trade Press, 2003, Pág 1.

obliga a pagar el precio pactado por el o los objetos que pasan a ser parte de su propiedad.

Los elementos reales de este tipo de contrato está en primer lugar la cosa que se entiende por el objeto del contrato de compraventa, siendo esta mercadería, producto, bienes o servicios que el vendedor ofrece, y en segundo lugar se encuentra el precio que se entiende como la contraprestación onerosa que se da por la cosa, que puede ser la suma de dinero o como estipulen mejor las partes.

Y el elemento formal es aquel el cual se contempla la formalidad en la que se debe regir, esta recae en las formas de manifestación del consentimiento. En el contrato de compraventa internacional de mercaderías la formalidad que no es obligatoria pero si es preferiblemente la mejor forma de contratar es que esté por escrito, ante un notario y con todas las solemnidades y legalidades que hacen a un contrato completo e impecable, listo para la transacción internacional.

La capacidad y el consentimiento son elementos especiales que deben estar implementados y arraigados desde antes de la contratación internacional, pero siguen siendo fundamentales en todo el proceso de contratación, ya que son necesarios para ejercer derechos y contraer obligaciones.

### **2.2.3 Características**

Las características están arraigadas al contrato de compraventa general en sí, pero con el elemento internacional que lo singulariza hace que estas características tengan ciertos fundamentos adicionales, siendo los siguientes:

- a) Consensual: ya que este se perfecciona con el simple consentimiento de las partes y con las solemnidades pertinentes.
- b) Bilateral: ya que la obligación recae sobre las dos partes, ambas se obligan recíprocamente para sí mismas.
- c) Oneroso: porque se estipulan los provechos y gravámenes que reciben las partes,

hay una contraprestación dineraria, y su objeto tiende a estar encaminada a percibir esta contraprestación.

d) Principal: puesto que puede persistir por sí mismo y no necesita de otro contrato adicional para poder existir.

e) Típico: ya que por el ámbito en que se desenvuelve este contrato es de uso común y habitual y por lo tanto está regulado de modo específico por la ley, estando normado también internacionalmente.

f) Conmutativo: puesto que las partes pueden apreciar inmediatamente el beneficio o pérdida del contrato y el monto de las prestaciones se dan inmediatamente y deben ser ciertas.

g) Libre discusión: en este sentido las partes tienen la capacidad de llegar a acuerdo entre ellos, sobre el contenido y ejecución del contrato.

h) Ejecución instantánea: es una característica esencial de este contrato ya que se cumple en un solo acto, aunque puede que los efectos del contrato surjan no necesariamente en ese momento.

l) Internacionalidad: ya que este contrato cuenta con la característica de no ejecutarse en una sola frontera, sino que ejerce en su campo de aplicación la capacidad de poder extenderse a más de dos Estados, que contratan con el fin de comprar y vender mercaderías.

En este contrato se debe dejar establecido el objeto de la compraventa y que puede que no esté incluido, como la asistencia técnica de cómo usar la cosa o el objeto, las garantías y el tiempo que tiene de garantía, si fuera entre empresas de Estados que tienen un diferente lenguaje es necesario que lleve la traducción específica del uso de la cosa u objeto y también el embalaje que tendrá que llevar.

#### **2.2.4 Oferta y aceptación**

Para que el contrato de compraventa internacional se pueda efectuar se necesita primeramente de una oferta establecida por el vendedor, en el cual se establece una cantidad de bienes y que el ofertante, o sea el vendedor, está dispuesto a poner en el mercado de donde pueda sacar provecho en un lugar determinado o a una empresa o

empresario específico, a precios concretos y accesibles, y por lo cual también se necesita una propuesta. *"Así, se puede entender que la propuesta es una manifestación de voluntad por la cual una persona tiene como objetivo la celebración de un contrato, a diferencia de la oferta, ésta no siempre culmina con el perfeccionamiento del convenio, por lo que se puede concluir que la propuesta es el género en donde cabe la oferta y la invitación a hacer ofertas. Por su parte, la oferta es un acto unilateral y receptivo por el cual el oferente manifiesta su voluntad de celebrar un contrato cuyos elementos esenciales se determinan y se comunican al destinatario."*<sup>28</sup>

La aceptación consiste en cuando el comprador en su declaración de voluntad se adhiere al contrato y se compromete a realizar la acción convenida, que en este caso sería pagar la cosa pactada. *"Aceptación expresa. Consiste en la declaración de aceptación que realiza el destinatario de la oferta; puede ser escrita (carta, telegrama, fax, correo electrónico, e-mail, etc.) u oral (estando las partes presentes o por teléfono, radio, etc.) siendo igualmente efectiva, siempre y cuando, según lo dispuesto en la Convención llegue al oferente dentro del plazo establecido en la oferta, o en su defecto en un plazo razonable..."*<sup>29</sup>

Con respecto al pago es necesario que las partes dejen en común acuerdo como será efectuado, ya que por estar en diferentes países, el cambio de la moneda, impuestos aduaneros y un sinnúmero de barreras que puedan presentarse es aconsejable que las partes de común acuerdo establezcan un régimen al cual se van a adaptar, como lo dispone la autora Karla C. Shippey *"Dos de los términos esenciales adquieren mayor importancia en los contratos internacionales: el término del pago y el término del envío. En transacciones internacionales, esencial establecer la forma de pago... Cuando se trata de transacciones afuera de una frontera, probablemente habrá una diferencia en monedas... Los términos del pago deben estar claramente definidos para asegurar que el contrato va a ser ejecutable."*<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Bermeo Aceldas, Lorena y otros. *Compraventa Internacional de Mercaderías*, Colombia, 2005, Tesis de la Carrera de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana, Págs. 50 y 51.

<sup>29</sup> *ibid.* Pág. 66

<sup>30</sup> Shippey, J.D, Karla C., *óp.cit.* Pág 7

Además también existen los términos de envío puesto que al haberse aceptado la oferta, uno de los elementos más importantes en el proceso de transacción, sino es que el más importante en la contratación, es el del envío de la mercadería pactada, ya que con esto se tiene por perfeccionado el contrato, teniendo en cuenta que la mercadería sea la pactada y en los términos acordados, así mismo la autora Karla C. Shippey concuerda que *"En un contrato internacional, una definición clara de los términos de transporte y el envío es también esencial... Si cada parte interpreta esta provisión diferente, una confusión es más posible de ocurrir, y hay un riesgo más grande de incurrir en la pérdida en la venta. Un acuerdo mutuo en la determinación de transporte y envío es extremadamente importante."*<sup>31</sup>

### **2.2.5 Extinción del contrato**

Para que este contrato se extinga deben existir ciertos preceptos para que ya no se lleve a cabo y como lo explica el Doctor Edmundo Vásquez Martínez en su libro de Instituciones de Derecho Mercantil *"El contrato de compraventa mercantil se extingue por las mismas causas que los contratos en general: por rescisión voluntaria mediante mutuo consentimiento o por declaración judicial en los casos que establece la ley, y por resolución (Artículos 1579 a 15822 C.C.) Tanto la rescisión como la resolución producen los mismos efectos, las cosas vuelven al estado que tenían antes de celebrarse el contrato, es decir, que los contratantes deben restituirse lo que respectivamente han percibido: el comprador devuelve la cosa y el vendedor el precio."*<sup>32</sup>

Para que la extinción del contrato como lo explica el Doctor Edmundo Vásquez puede ser por dos aristas, por medio de la rescisión y por medio de una declaración judicial. En el caso de la rescisión se puede clasificar en dos causas, la primera siendo por lesión ya que en el proceso de contratación puede que una de las partes del negocio tenga algún perjuicio el cual no pueda evitar y esto resulta agravante para la otra parte

---

<sup>31</sup> *Loc. Cit.*

<sup>32</sup> Vásquez Martínez, Edmundo. *óp.cit.* Pág. 468

y sus intereses, la otra causa es por rescisión por fraude y esta se encamina más a la anulabilidad del contrato puesto, que existen causas que justifican que la intención de la contratación es fraudulenta y por lo mismo se exige el término del contrato.

También puede darse la resolución, la cual es la declaración judicial que explicaba el Doctor Vásquez, en la cual el juez determina la extinción de una relación contractual, las partes son las que ponen a conocimiento del Juez competente y este es quién decide el futuro del asunto.

Y la de beneficio mutuo de las partes es la del cumplimiento, esta es la manera natural y común para extinguirse un contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que las partes cumplen con sus obligaciones, una de pago y otra de entrega de mercaderías en el estado pactado, por lo tanto la finalidad está cumplida y por ende se extingue.

### **2.2.6 Clausulas importantes en el contrato**

Este tipo de contrato es especial por su naturaleza contractual y su finalidad internacional, por lo tanto algunas de sus clausulas están sujetas a ciertos parámetros para que el proceso de contratación se dé en una forma precisa, legal y acorde a los intereses de las partes.

Para que un contrato de compraventa internacional de mercaderías sea efectivo debe contar con los elementos esenciales los cuales se hicieron alusión con anterioridad, la capacidad y el consentimiento siendo los importantes desde el inicio.

Una de las cláusulas importantes en este contrato es la especificación de condiciones en la que se encuentra quién va a ser el vendedor, el comprador, y las personas que tendrán contacto entre las dos partes, ya que este contrato se efectúa entre diferentes fronteras una de las facilidades que pueden ejercerse es la de tener una persona conjunta a alguna de las partes y efectúe y supervise que la contratación se dé completamente en el país donde se encuentran las mercaderías.

La cláusula del precio debe contener en qué moneda será efectuado el pago y las condiciones de pago, además debe de tener una clausula en donde se establezcan los términos de envío y en este pueden establecer que términos de comercio internacional (INCOTERMS) les conviene al momento de enviar y recibir las mercaderías, y de la misma manera debe hacerse una clausula del tiempo estimado en que se tardará en llegar la mercadería y la fecha estimada de ingreso del producto.

Las clausulas más importantes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías deben ser las de la ley aplicable al contrato en el cual pueden en su voluntad contractual decidir si va a ser aplicable la ley del país de alguna de las partes o si se sujetan a lo que establece la Convención de Viena de 1980, por lo cual si se sujetan a este último deben ser Estados parte de la misma.

Usualmente la ultima cláusula es la de resolución de disputas, está debe ser la clausula que debe contener todo contrato de compraventa internacional de mercaderías, puesto que ante cualquier atraso, descontento y falta de cumplimiento las partes tienen establecido cómo solventar sus conflictos, y esta se puede detallar si se someten al arbitraje internacional o a un órgano jurisdiccional y especificar los tribunales o cortes a los cuáles se sujetan.

Por lo tanto es necesario que al momento de suscribir el contrato sea con las solemnidades legales imprescindibles para que esta misma se lleve a cabo sin mayores obstáculos. La contratación internacional debe ser efectuada de manera que aunque las personas que son parte no hablen el mismo idioma, sepan los términos a los que se comprometen y los derechos y acciones que adquieren. En la práctica internacional cuando las partes de Estados diferentes que no hablan el mismo idioma, se efectúa en idioma inglés puesto que este idioma está al alcance y entendimiento de la mayoría de personas en el mundo.

### **2.2.7 Aplicación**

Teniendo en cuenta que para que este tipo de contrato esté revestido de legalidad y

que sus actuaciones sean catalogadas en el ámbito internacional deben existir componentes como a. debe versar sobre mercaderías y b. su aplicación no haya sido materia de exclusión en cualquiera de sus ámbitos puesto en este tipo de relación contractual debe existir la autonomía de voluntad.

La aplicación puede ser territorial y por esta se entiende que solo los contratos de compraventa de mercaderías los cuales se efectúen en diferentes Estados tienen la calidad de contratantes, y como se explicará más adelante, la Convención de Viena de 1980 establece el ámbito de aplicación inmediata y la aplicación mediata sobre las normas que rigen el derecho internacional en la aplicación de la ley en un Estado contratante, a lo cual estudiosos del Derecho establecen con relación a la aplicación del mismo "*Lo anterior significa que cuando solamente uno de los Estados contratantes se rige por la Convención de Viena, si en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado se aplica el ordenamiento del mencionado país, ésta entrará a regir el contrato de compraventa.*"<sup>33</sup>

También se establecen las causales de exclusión al momento de aplicación del contrato, puesto que si las mercaderías son para uso personal, doméstico o familiar o compraventa en subasta ya que aquí prevalece el derecho interno de cada país para efectuar estas transacciones, en el sentido que no son compraventas en gran escala ni industriales ni tampoco influye de manera sustancial en la economía de los Estados en que se hizo la contratación.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías por su gran aplicación con todos los países del mundo y por empresarios de diferentes nacionalidades, tiende a preguntarse cuál es la ley aplicable a este tipo de contrato, pero la mejor solución desde un principio es dejar establecido en el contrato cuál es la ley a la que se van a regir, o sea, atendiendo a la autonomía de voluntad de las partes para que sean ellas quienes puedan elegir la ley y jurisdicción a la que se van a someter, porque si no se ejerce esta autonomía va a tener que seguirse judicialmente, y un Juez será el que tenga que

---

<sup>33</sup> Bermeo Aceldas, Lorena y otros. *óp. cit.* Pág. 25.

decidir la aplicación del contrato.

El Derecho le da una alternativa bastante adaptada a la realidad del Comercio Internacional atendiendo a la rapidez con la que se debe llevar la comercialización de mercaderías y por lo tanto se creó la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías, también conocida como Convención de Viena de 1980, en el cual esta establece pautas que el comprador y vendedor pueden utilizar en caso de inconformidad o también que pueda darse que por ser un contrato en diferente idioma no logre entenderse hasta qué punto el comprador o vendedor tiene que llegar, esta Convención ayuda al comprador y vendedor a facilitar la compraventa internacional entre empresas de cualquier Estado contratante que esté adherida a esta. Para efecto de la presente investigación, se estará efectuando un apartado para explicar de manera más amplia este tema.

## **Capítulo III**

### **Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 1980)**

#### **3. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)**

Para poder hablar de contratos de compraventa internacional de mercaderías es necesario hacer énfasis que la comunidad internacional, y más encaminada a la comercialización ha efectuado ciertos estatutos, tratados, convenciones y normativa en general para que la exportación, importación e intercambio de mercaderías por una cantidad de dinero se efectúe de la manera más efectiva a todos los países posibles y con la mayor seguridad posible.

Por lo tanto se creó la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías también conocida como Convención de Viena de 1980, ya que esta fue adoptada el 11 de abril de 1980 y la entrada en vigor fue el 1 de enero de 1988. Esta Convención ha sido de bastante utilidad a los Estados comerciantes que efectúan sus actividades internacionalmente siendo la principal de la misma la compraventa de mercaderías, ya que les brinda una seguridad jurídica en cuanto a las acciones y derechos del comprador y vendedor en caso de que en la contratación haya existido algún tipo de desacuerdo o de confusión.

Siendo de esta manera, es necesario recalcar los antecedentes, estructura y en sí cómo le ha servido a la comunidad internacional esta convención para llevar a cabo todo lo concerniente a la compraventa internacional de mercaderías.

#### **3.1 Antecedentes de la Convención de Viena de 1980**

Desde el año de 1920 se dieron bastantes cambios y movimientos para la participación de países para que se creara alguna normativa concerniente a la compraventa internacional de mercaderías, pero años después sin ningún avance sustancial, la

responsabilidad de crear esta normativa recayó sobre el Instituto Romano para la Unificación del Derecho Privado, más conocido por su acrónimo como UNIDROIT.

La UNIDROIT fue originalmente creada por la ya extinguida entidad la Liga de las Naciones, la misma se disolvió después de la Segunda Guerra Mundial en 1946 ya que tiempo después se transformó en la Organización de las Naciones Unidas conocida mundialmente como la ONU, siendo así la UNIDROIT consiguió ser una entidad autónoma, que tiene su sede en Roma.

De manera que la UNIDROIT al tener su propia autonomía llevó a cabo la creación de la Ley Uniforme de la formación de contratos para la Venta Internacional de Mercaderías de fecha 1 de julio de 1964, siendo esta una de las dos convenciones separadas que trataban los derechos del comprador y vendedor, pero ya que ésta solo abarcaba un sistema europeo y no concretaban un espacio para que se agregaran países en vía de desarrollo, éstas dos fallaron y no logró que fuera aceptada mundialmente.<sup>34</sup>

Por el inminente fracaso de estas dos convenciones las Naciones Unidas le recalcaron a la Comisión de Comercio Internacional, la UNCITRAL, que crearan una Convención adecuada y comprensiva para que pudiera ser utilizada y practicada mundialmente, así que se constituyeron varios expertos en la materia y se empezaron a hacer los trabajos pertinentes para que esta fuera creada. En el año de 1978 el grupo de trabajo crearon una Convención unificada que contenía aspectos de formación y desarrollo entre la compra y la venta internacional, unificando así las acciones del comprador y vendedor en la misma.

Siendo así en abril del año 1980 las Naciones Unidas conjuntamente con la Asamblea General estableció una conferencia diplomática que se celebró en Viena Austria, en la que más de 60 naciones estuvieron presentes, este proyecto fue examinado durante 5

---

<sup>34</sup> Van Alstine, Michael P. *Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y su trascendencia para América Latina*. Traducción de: Yolanda Margaux Guerra G., Derechos y Valores, Universidad Militar Nueva Granada, Pág. 118, Disponible en red: [https://digitalcommons.law.umaryland.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.gt/&httpsredir=1&article=1230&context=fac\\_pubs](https://digitalcommons.law.umaryland.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.gt/&httpsredir=1&article=1230&context=fac_pubs) Fecha de consulta: 30 de agosto de 2018.

semanas por todas las naciones que estuvieron presentes y se adoptó así la Convención el 11 de abril de 1980, y la misma entró en vigencia el 1 de enero de 1988 la cual fue primeramente ratificada por Estados Unidos, China, Italia, entre otros países avanzados y en el cual se tenía como requerimiento 10 Estados mínimo.<sup>35</sup>

Esta Convención fue creada esencialmente para que todos los países puedan ser parte, no importando regiones geográficas, ideologías políticas y de cualquier desarrollo económico, y es por esta misma razón que esta ha sido de gran éxito para que diferentes Estados sean parte, y la misma contiene un orden para asegurar la aplicación uniforme internacional.

La Convención para que pudiera considerarse de uso mundial se redactó en las seis lenguas oficiales de la ONU siendo estas el Español, Ruso, Francés, Inglés, Chino Mandarín y Árabe, y hasta la fecha son 89 Estados parte según la situación actual de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y por sus siglas CNUDMI, y cabe recalcar que Guatemala sigue sin aparecer en el mismo, a pesar que el 9 de abril del 2018 fue adherido al mismo, pero ya que aún no se ha emitido su ratificación aún no es considerado parte pero cuando esté en total aprobación la ratificación, Guatemala se convertirá en el país nonagésimo de ser parte de esta convención.

### **3.2 Objetivo de la Convención de Viena de 1980**

Como se ha establecido con anterioridad, esta Convención ha sido creada para darle seguridad jurídica a las acciones internacionales de comercio, siendo específicamente el de la compraventa de mercaderías entre un Estado a otro, no importando el desarrollo de estos ni tampoco cuestiones políticas o geográficas.

Por lo tanto es necesario hacer hincapié sobre lo que esta Convención ha establecido sobre su finalidad y objetivo, siendo así la misma Comisión creadora de esta Convención de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI,

---

<sup>35</sup> *ibíd.* Pág. 119.

establece "*La finalidad de esta Convención es prever un régimen moderno, uniforme, y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías, por lo que contribuye notablemente a dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y a reducir los gastos de las operaciones.*"<sup>36</sup>

Ya que esta Convención establece parámetros sobre lo que es el contrato de compraventa, entonces esencialmente e intrínsecamente tiene arraigado el elemento internacional que le interesa al Comercio Internacional y de aplicación para que se dé en todos los países mundialmente, es por eso que se considera que esta Convención debe ser adoptada por estos países y así hacer de este un instrumento clave para que todas las transacciones comerciales internacionales se puedan efectuar de mejor manera y con seguridad jurídica para ambas parte.

Y de tal manera es tan importante esta Convención ya que establece una legislación moderna para las partes contratantes y uniforme para los mismos, por lo tanto aunque el Derecho Internacional Privado siempre ha sido necesario para establecer la ley aplicable a distintas acciones jurídicas, en este caso la aplicación de la Convención solventa esto ya que se aplica directamente, y le da certeza y previsibilidad a los contratos de compraventa internacional, como la misma CNUDMI establece "*Además, la Convención puede aplicarse a un contrato de compraventa internacional de mercaderías cuando en virtud de las reglas de derecho internacional privado la ley aplicable al contrato sea la de un Estado Contratante, o cuando las partes hayan convenido en ello, independientemente de si sus respectivos establecimientos se encuentren en un Estado Contratante, En tal caso, la Convención prevé un conjunto de normas neutrales que pueden ser de fácil aceptación habida cuenta de su carácter transnacional y de la existencia de abundante material interpretativo.*"<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> CNUDMI. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Disponible en red: [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html)  
Fecha de visita: 03 de septiembre de 2018

<sup>37</sup> CNUDMI. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Disponible en red: [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html)  
Fecha de visita: 03 de septiembre de 2018

Es por eso que es de suma importancia la finalidad y la objetividad de esta Convención, para que pueda ser aplicable en todo sentido con los Estados Contratantes, que siempre tendrán que ser de diferentes, y por lo tanto las pequeñas, medianas grandes empresas pueden salir ventajosas al poder comercializar la mercadería que ofrecen, así llegando a distintos lugares del planeta, y poder hacerse un nombre comercial reconocido en el mundo, como lo han podido hacer ya varias empresas que han utilizado de la mejor manera esta Convención.

El autor Manuel Medina de Lemus aclara que *"Desde el punto de vista formal, el CV recoge en un solo texto los temas relativos a la perfección del contrato y al contenido del mismo, pero ofreciendo la posibilidad de adherirse tan solo a una de las dos regulaciones (Art. 92.1). De esta forma, se logran los mismos resultados que en las leyes anteriores, pero sin los inconvenientes de repeticiones y contradicciones que acarrea la existencia de dos textos. La CV intenta alcanzar un equilibrio entre lo sintético del "civil law" y lo analítico del "common law" aunque no es opinión unánime."*<sup>38</sup> Ya obteniendo una idea concreta sobre lo que la Convención tiene como finalidad, es necesario hacer saber las ventajas de esta misma, y como apunta el autor Carlos Larios Ochaita, *"Entre las ventajas que aporta está la de ubicar a las partes, que pertenecen a diferente nacionalidad, en un terreno neutro para negociar. Sus disposiciones sobre el derecho aplicable es preciso y por consiguiente ese punto queda resuelto con más claridad y facilidad. Lo anterior permite minimizar las discusiones y diferendos entre las partes ya que ha sido pensada específicamente para responder a las necesidades del comercio internacional."*<sup>39</sup>

De manera que teniendo varios puntos de vista, acerca del objetivo de la Convención de Viena de 1980, además de lo que establece la misma CNUDMI, sobre lo que quisieron lograr efectuando esta Convención, es necesario recalcar que la misma fue creada no para que solo unos Estados puedan salir ventajosos de las transacciones

---

<sup>38</sup> Medina de Lemus, Manuel. *Contratos de Comercio Exterior, Doctrina y formularios*. Tercera edición, España, Editorial Dykinson S.L., 2007. Pág. 129.

<sup>39</sup> Larios Ochaita, Carlos. *Derecho Internacional Privado*, Séptima edición, Guatemala, Editorial Litografía Nawal Wuj, Pág. 218.

internacionales que se efectúan diariamente, sino que también países en vía de desarrollo puedan adherirse al mismo, para que puedan contemplar las opciones y ventajas que ofrece esta Convención y utilizarla para así poder efectuar la venta ya sea de sus propias mercaderías o también poder comprar materia que necesitan de otros países. Los empresarios, comerciantes y Estados que son parte de la misma pueden tener asegurado el cumplimiento del contrato al que se sujetaron y en caso de incumplimiento la misma Convención ejerce ciertos parámetros que las partes pueden hacer uso para que sus necesidades sean satisfechas en medida del daño ocasionado, por lo tanto esta Convención es de gran utilidad mundialmente.

### **3.3 Estructura de la Convención de Viena de 1980**

Ya que la Convención de Viena de 1980 establece varios parámetros, no sólo de la formación del contrato sino también el ámbito de aplicación, derechos y obligaciones de las partes y también el qué hacer en caso de incumplimiento es necesario que se tenga toda la información importante sobre esta Convención para ver cómo se desenvuelve y cómo es que se aplica en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Por lo tanto, la misma se desencadena en cuatro aristas importantes de las cuales cada una tiene una importancia valiosa para que esta Convención tenga efecto y se maneje de la mejor manera, siendo estas:

- a) Ámbito de aplicación y disposiciones generales que se encuentran del artículo 1 al 13.
- b) Formación del contrato que se encuentra del artículo 14 al 24.
- c) Compraventa de Mercaderías que se encuentra del artículo 25 al 88, en el cual se divide en cinco capítulos ya que establece las disposiciones generales del artículo 25 al 29, las obligaciones del vendedor del artículo 30 al 52, las obligaciones del comprador del artículo 53 al 65, la transmisión de riesgo del artículo 66 a 70 y por último están las disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y comprador del artículo 71 al 88.
- d) Disposiciones finales del artículo 89 al 101.

### 3.3.1 Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Para poder establecer el ámbito de aplicación es de suma importancia establecer que por norma general está la autonomía de la voluntad en la cual las partes son las que establecen si harán efectivo los preceptos de la convención o no.

Entonces se tiene en primer lugar a:

a) La autonomía de la voluntad en el ámbito de aplicación:

El artículo sexto de la Convención establece que las partes pueden recurrir a la Convención, establecer excepciones y también modificar sus efectos, siendo así las partes las únicas sujetas a las obligaciones que contrajeron, y de esta manera ellas mismas pueden decidir el transcurso que llevará el contrato, a qué están sujetos y en caso de controversia cuál será el camino a seguir.

*"Dicho precepto consagra de modo claro e inequívoco el carácter dispositivo de la normativa uniforme de la venta internacional, reconociéndose así el papel central que la autonomía privada reviste en la disciplina del comercio internacional y, más en particular, en la compraventa, incluso en presencia de relevantes intervencionismos imperativos de los Estados en la reglamentación de las relaciones económicas, porque cumple una función insustituible como instrumento privilegiado de circulación de la riqueza."<sup>40</sup>*

De manera que la Convención ha extraído y configurado los preceptos necesarios para que las partes puedan hacer uso de este derecho aplicable que les pertenece, de autonomía de voluntad, y si las partes unánimemente lograron que el contrato estuviera diseñado armoniosamente y estableciendo el régimen aplicable entre ambos no habría ningún problema con la Convención y se podría efectuar lo que establece la misma, pero si no lo hubieren hecho habrá que determinarlo mediante la ley nacional de acuerdo al DIPr de la lex fori.

---

<sup>40</sup> Medina de Lemus, Manuel. *óp. cit.* Pág. 131

b) *Ámbito de aplicación ratione materiae:*

Se entiende por la materia que se encarga la Convención, y esta es la compraventa internacional de mercaderías, y así mismo los derechos y obligaciones de las partes, siendo estos el comprador y vendedor.

La compraventa es la acción jurídica que impulsa la utilización de este instrumento para las partes contratantes que deseen comprar o vender internacionalmente y así mismo ejerce un equilibrio en la materia, ya que está arraigada a la seguridad jurídica que brinda la misma.

c) *Ámbito de aplicación ratione loci:*

Este ámbito establece que en el lugar establecido es donde se dará la aplicación, y siendo así la misma Convención establece que los contratos de compraventa de mercaderías se dará entre Estados diferentes que tengan sus establecimientos en diferentes Estados y que sean Estados contratantes.

*"Según este precepto, por tanto, la CV tiene por objeto la venta internacional, con exclusión de la venta interna, Por ello se aplica a los contratos entre partes cuyos establecimientos se encuentran en diferentes Estados, Sólo en función de este criterio se atribuye carácter internacional a la venta, excluyéndose otras posibilidades que contenía la Convención de La Haya de 1964, como la circunstancia de que el objeto de la venta deba ser transportado entre dos países distintos, o que oferta y aceptación se produzca en Estados diferentes o, finalmente, que la entrega se realice en Estado distinto del de oferta y aceptación."*<sup>41</sup>

d) *Ámbito de aplicación ratione temporis:*

Este ámbito se centra en la entrada en vigor de la Convención, por lo cual la misma en su artículo 99.1 establece que *"Entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo*

---

<sup>41</sup> *ibíd.* Pág. 136

*instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92."*

Pero es necesario hacer hincapié en que la Convención regula solamente la formación del contrato, es decir, la forma más no el fondo, por lo tanto el campo de aplicación de la convención permite a las partes específicamente arreglar diferendos sobre puntos que no pudieron prever en la contratación y para esto sirve saber qué tipos de ámbitos son utilizados en la Convención de Viena de 1980.

### **3.3.2 Formación del contrato**

La segunda parte que embarca la Convención de Viena de 1980 es la formación del contrato en sí de compraventa internacional de mercaderías, por lo cual a lo que se entiende la formación de este son todas esas acciones que se efectúan para que se dé el perfeccionamiento del contrato a lo que conlleva su celebración. Las partes intervinientes en el contrato deben estar sujetas a lo que concordaron anteriormente al momento de hacer la oferta y aceptación en el contrato, y los demás asuntos concernientes al mismo deberá efectuarse como lo establece la Convención.

Para poder entender con más claridad cómo es que a este contrato se le da la forma debida se deben entender dos preceptos, el de la oferta y el de la aceptación para que este cumpla con su objetivo, el de la compraventa de mercaderías, por lo tanto a continuación se estará definiendo estos dos preceptos.

a) La oferta: uno de los dos aspectos más importantes en el desarrollo del contrato es que se efectúe la oferta, pero surge la interrogante ¿qué se debe entender por oferta? a lo cual la oferta en este tipo de acciones se entiende como la declaración unilateral de voluntad por la que la persona interesada propone la celebración de un contrato, para el autor Manuel Ossorio en su Diccionario Jurídico la define como "*Presentación de mercaderías en venta. Tal actitud presenta el problema jurídico de determinar hasta qué punto el ofrecimiento unilateral obliga al oferente frente a terceros. La norma general es que, no perfeccionándose el contrato sino mediante la aceptación de la oferta, el*

*oferente puede retractarse antes de que ésta se produzca. La aceptación obligaría a ambas partes, siempre que la oferta y su admisión contuviesen todos los elementos necesarios para la efectividad del contrato.*"<sup>42</sup> Por lo tanto se obtiene una interrogante en el cual se trata de entender la distinción entre cuando la oferta llega a ser el objeto de celebración o cuando la oferta llega a ser el objeto de aceptación.

En este sentido el mismo autor define, "*Se trata de un acto jurídico frecuente en Derecho Comercial. Bonilla San Martín expresa que la oferta mercantil quedará legalmente formulada desde que el comerciante anuncie por circulares, periódicos, carteles, prospectos, rótulos expuestos al público u otros medios de publicidad, alguna operación comercial a la que se compromete y a cuyo cumplimiento queda obligado. La aceptación, manifiesta el mismo autor, debe ser hecha dentro de un plazo determinado. La obligación del oferente subsiste mientras no haga pública la revocación de la oferta.*"<sup>43</sup> Por lo tanto se entiende que la oferta generalmente obliga a quién la está efectuando y se podrá celebrar hasta el momento de la aceptación de la otra parte, en donde los dos quedan sujetos a lo que se comprometieron, pero el ofertante puede desistir de esta acción antes de que se dé la aceptación, siendo este el único momento en donde puede retractarse.

Por lo tanto, este precepto de oferta encierra en sí requisitos esenciales, que la misma Convención tiene regulado, como por ejemplo la obligación que se tiene al ofertar cierta mercadería, como lo establece el autor Manuel Medina de Lemus, "*El precepto establece claramente, con ocasión de definir la oferta, cuáles son sus requisitos esenciales a saber:*

- *Que encierre intención de obligarse.*
- *Que se dirija a destinatario cierto.*
- *Que sea suficientemente precisa, o lo que es lo mismo, que sea completa y definitiva, contenido todos los elementos precisos para identificar la obligación: mercancía, cantidad y precio, aunque éste sea determinable.*"<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup> Ossorio, Manuel. *óp. cit.* Pág. 652

<sup>43</sup> *loc. cit.*

<sup>44</sup> Medina de Lemus, Manuel. *óp. cit.* Pág. 157

La Convención de Viena tiene establecido que al momento de proponerse la oferta a personas en específico surtirá efecto si se establece la intención de la oferta, siendo esto la indicación de mercaderías, cantidad, precio y que quede obligado al momento de la aceptación, pero también abarca que si la propuesta no fuere hecha para alguna persona en específica se le considera nada más como una simple invitación a hacer ofertas, al menos que indique el ofertante lo contrario.

Además la Convención en su artículo 15 hace la distinción de cuando surte efecto la oferta, siendo número uno cuando llegue al destinatario y número dos que la oferta cuando pueda ser irrevocable, puede ser retirada pero solamente si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo de la oferta, después de este plazo ya no se podrá efectuar.

Por lo tanto en el artículo 16.1 se establece que la oferta puede ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, o sea antes de que se haya enviado la aceptación, por eso mismo el ofertante puede establecer un plazo para que se produzca la aceptación. La negativa que se obtenga de la oferta hace que quede extinguida completamente la oferta.

b) La aceptación: bajo este precepto se encuentra derivado la declaración unilateral de voluntad que encierra al destinatario que se le propuso una oferta, el cual tiene la facultad de dar su consentimiento para la contratación que se la ha ofrecido. Lo más importante de este precepto es el consentimiento y el asentimiento tácito que se haga sobre la oferta.

De manera que el autor Manuel Ossorio en su Diccionario Jurídico, establece como aceptación "*Acto por el cual una parte admite o aprueba lo que otra ha ofrecido o dejado.*"<sup>45</sup> En un sentido muy sencillo se entiende que la aceptación en general es el consentimiento o la admisión de algo que se ha propuesto u ofrecido, pero en materia de contratos el mismo autor refiere ante la aceptación contractual, "*Manifestación de*

---

<sup>45</sup> Ossorio, Manuel. *óp. cit.* Pág. 28.

*voluntad representativa del consentimiento de las partes intervinientes en un contrato, para cumplir las obligaciones que de él se derivan. Se puede hacer de manera expresa, consistente en la declaración oral, escrita o por signos inequívocos, o de manera tácita, si se exterioriza por actos o hechos que la hagan presumir*<sup>46</sup> Por lo cual este autor nos refiere los requisitos esenciales para que se tome como concreta una aceptación.

La doctrina establece ciertos requisitos para que se entienda la aceptación como tal, y la misma Convención con unanimidad establece lo mismo, por lo tanto contempla que debe ser efectuada de manera expresa, no debe atenderse a que el silencio o la inacción se contemple como aceptación, también debe corresponder exactamente con la oferta, pero la convención establece varios parámetros en donde en la misma aceptación pueden efectuarse variaciones o adiciones, y también una contraoferta. Y por último debe de ser tempestiva, refiriéndose a esto como la capacidad que se tiene para producirse en tiempo oportuno la aceptación, y como se refirió anteriormente antes de revocarse por el oferente, aunque la misma Convención establece que la aceptación tardía puede tenerse como declaración de voluntad y que le llegue al oferente de manera inequívoca la aceptación, no habría ningún problema.

El plazo para la aceptación debe ser fijada por el oferente, pero la Convención ofrece ciertos plazos a que las partes pueden sujetarse, como por ejemplo cuando la oferta se hizo verbalmente la aceptación debe ser inmediata, a menos que de las circunstancias resulte otra cosa, en las ofertas por medio de carta o telegrama corre el plazo desde el momento en que el telegrama fue entregado para su expedición, en caso que la oferta se dé por medio de comunicación instantánea como teléfono el plazo correrá desde el momento en que la oferta llegue al destinatario. Así mismo regula que la aceptación podrá ser retirada solamente si su retiro llega a la persona que hizo la oferta antes de que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento preciso.

Y con respecto a todo lo concerniente sobre la oferta y demanda, se establece que el momento en donde se perfecciona el contrato es cuando surte efecto la aceptación de

---

<sup>46</sup> *loc. cit.*

la oferta, o sea cuando se da la declaración de aceptación de cualquier manera u forma, en donde se tenga claramente establecido que efectivamente se da su aprobación para autorizar la oferta.

### **3.3.3 Compraventa de Mercaderías**

a) Disposiciones generales: en este apartado se relaciona lo concerniente a cinco preceptos que contempla la Convención, siendo estos, el de incumplimiento del contrato por alguna parte y cuando el incumplimiento no hubiere sido previsto, el surtimiento de efecto cuando se dé la declaración de aceptación, con respecto a la notificación en donde se especifica que se puede notificar peticiones, demoras o errores y demás circunstancias, también la Convención especifica que un tribunal no está obligado a ordenar el cumplimiento del contrato si una parte así lo exigiere, a menos que lo hiciera en virtud de su propio derecho, con respecto a contratos de compraventa que no sean regidos por la Convención.

b) Obligaciones del vendedor: una de las principales y cabe mencionar que la más importante obligación del vendedor es la de entregar las mercaderías y transmitir su propiedad y entregar los documentos relaciones a estas mercaderías al comprador en las condiciones establecidas en el contrato.

Obligación de entregar en lugar determinado: por lo cual la convención establece que al momento de entregar las mercaderías debe hacerlo en el lugar que haya sido determinado al respecto, pero cuando en el contrato no se especifique en dónde serán entregadas la Convención establece tres salidas, siendo la 1) la obligación de entregar mercadería cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías deberá ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador, 2) cuando la mercadería deba ser manufacturada o producidas en algún lugar determinado, el vendedor debe ponerlas a disposición del comprador en ese lugar determinado, y 3) para los demás casos la obligación recae en entregar las mercaderías al comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato. Otras de las obligaciones en las que está

sujeto el vendedor es que en caso de que si está obligado el vendedor a disponer de transporte para las mercaderías deberá este concertar los contratos necesarios para que se efectúe la entrega, o los seguros correspondientes.

Obligación de entregar en plazo establecida: la Convención establece que el vendedor está sujeto a entregar las mercaderías en la fecha fijada o que pueda determinarse la fecha, también da la opción que si se dieran otras circunstancias puede recaer en el comprador en elegir la fecha de entrega, y también se debe dar la entrega de la fecha en un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Obligación de entregar documentos: esta obligación recae en el vendedor cuando juntamente con la mercadería se tenga que entregar documentos relacionados y estos deberán ser dados en el lugar y forma fijados como esté establecido en el contrato, si se entregan estos documentos anticipadamente el vendedor puede subsanar cualquier falta en los documentos si esto no perjudicare al comprador ni efectuar gastos inconvenientes al tratar de subsanar los mismos.

Obligación de entregar mercadería conforme a lo establecido: esta obligación es una de las más importantes, ya que la mercadería debe ser de la cantidad, calidad y tipo que se estipuló en el contrato, y así mismo la Convención establece que es el vendedor quien es responsable, conforme al contrato de toda falta de conformidad que exista en la transmisión del riesgo al comprador, y también es responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento de la transmisión del riesgo y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones.

Obligación de entregar la mercadería sin pretensiones de un tercero: esto se refiere a que el vendedor debe de dar las mercaderías al comprador y estas mercancías deben estar libres de gravámenes y de cualquier derecho o pretensión de otra persona, ya sea derechos de propiedad intelectual o de propiedad industrial. El comprador en este caso pierde la potestad de reclamo si no comunica su inconformidad en un plazo establecido y tampoco lo podrá hacer si era obvia y de mutuo conocimiento cómo iban a ser las

mercaderías al momento de celebrar el contrato. De la misma forma, si el comprador hiciera uso de su derecho para expresar su inconformidad, el podrá pedir la rebaja del precio de las mercancías o exigir la indemnización de los daños y perjuicios.

Para efecto de la presente investigación es de suma importancia explicar los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor de manera extensa, que se encuentran del artículo 45 al artículo 52 de la Convención de Viena de 1980, por lo cual se hará un apartado especial para este tema.

c) Obligaciones del comprador: la obligación principal del comprador es la de pagar el precio convenido de las mercaderías así como de recibirlas como lo acordado y de adoptar las medidas y requisitos fijados dentro del contrato, así como obedecer las leyes o reglamentos pertinentes para que se efectúe el pago.

Obligación de pagar el precio determinado: el comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y será por el peso neto, aunque si hubiera duda el que se determine para dicho precio, y de la misma forma, deberá ser efectuado en el lugar determinado y a falta de este, en el establecimiento del vendedor o en donde se haga la entrega de los documentos y mercaderías.

Obligación de pagar en un plazo determinado: el comprador se sujeta a pagar el precio de la mercadería en el momento determinado y deberá ser efectuado cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o documentos conforme al contrato y a la misma Convención, además de que si se implica el transporte de las mercaderías se deberá entregar las mismas hasta que se haga el pago del precio, y está obligado a pagar el comprador hasta que haya podido examinar las mercaderías a menos que el modo de operar de la entrega sea incompatible con la posibilidad de examinarlas.

La obligación de pagar el precio debe ser efectuada estrictamente en la fecha fijada en la contratación, y el vendedor no tendrá que efectuar más acciones y formalidades para el requerimiento de la misma.

Obligación de recepción: esto significa que el comprador está obligado a realizar todos los actos que sean razonables para esperar la entrega de las mercaderías por parte del vendedor y en hacerse cargo de las mercaderías.

Para efecto de la presente investigación, de igual manera, es importante hacer hincapié sobre los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador que se encuentran del artículo 61 al artículo 65 de la Convención de Viena de 1980, para poder entender de manera más extensiva a qué se refiere esto, por lo tanto se estará procediendo a efectuar un apartado específico para este tema.

d) Transmisión de riesgo: la transmisión de riesgo se refiere a la pérdida o deterioro que pueda sufrir las mercaderías, en este caso el comprador de igual manera deberá efectuar el pago a menos que sea por alguna acción y omisión del vendedor que se causaron los daños.

Por lo tanto la Convención de Viena de 1980 efectúa ciertos parámetros para este tipo de situaciones, en primer lugar establece que en caso del transporte de las mercaderías si el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador al momento que estas estén en el lugar del primer porteador para que estas sean entregadas al comprador, pero en caso de que el transporte de las mercaderías si esté en manos del vendedor para ponerlos en poder de un porteador, el riesgo no está sobre el comprador sino hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador. Pero la Convención es clara al establecer que el comprador no recae en la responsabilidad del riesgo hasta que las mercaderías estén claramente identificadas y examinadas para los efectos del contrato.

El riesgo de las mercaderías vendidas en tránsito especifica la Convención que se transmitirán al comprador desde el momento en que se celebra el contrato, pero en otras circunstancias el riesgo recae en el comprador al momento en que estas se hayan puesto en poder del porteador que tenga los documentos del transporte.

Simplificando la obligación de quien recae el riesgo, es usualmente al comprador

cuando las mercaderías estén a su cargo y si no lo hace en tiempo desde el momento en que se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento de rehusarse a recepcionar las mismas. Si en el contrato se establecen mercaderías que no han sido identificadas, el comprador no está sujeto a que se le considerará que están a su disposición hasta que estén claramente identificadas.

e) Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y comprador: en esta sección se tratan temas sobre el incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas, pero en el caso de los artículos 71 a 73 de esta Convención se estará especificando más explícitamente en otro apartado puesto que es importante para esta investigación.

Indemnización: también establece parámetros para esclarecer ante quién recae la indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato, así que establece que se restituirá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento, pero para ser justo con la otra parte también deja en claro que la indemnización no podrá excederse de la pérdida que la parte haya incurrido al momento del incumplimiento, aún si hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato.

Reemplazo: establece que si se resuelve el contrato de manera en que las dos partes hayan llegado a un acuerdo y plazo razonable la parte ya sea compradora o vendedora que ejecute un reemplazo podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio del reemplazo.

Intereses: en esta misma sección se pacta que si en caso de incumplimiento en el contrato se deberán adoptar todas las medidas pertinentes para reducir las pérdidas que se puedan crear además la Convención con un fin de que las partes no incurran en tal acto, establece una advertencia de quien no adopte estas medidas, la otra parte puede pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida, además de quien no pague el precio convenido

o la suma adeudada de otras transacciones tiene el derecho de percibir los intereses correspondientes, aún así ejecute la indemnización de daños y perjuicios. Pero una parte no puede invocar el incumplimiento de otra si esta fue causado por acción u omisión de la misma.

**Exoneración:** al hablar de exoneración la Convención aclara que una parte no será culpable por incumplimiento si esta falta fue ajena a su voluntad y si se prueba lo mismo, además que no tuviere conocimiento de que el impedimento sucedería en la celebración del contrato, y cuando se trate sobre incumplimiento causado por un tercer al que se le haya encargado la ejecución parcial o total del contrato solo quedará exonerada la parte que no haya sido su voluntad que esto haya sucedido. Si una parte que haya incumplido con sus obligaciones no le comunica este impedimento en un plazo razonable a la otra parte esta será responsable de los daños y perjuicios causados.

**Resolución:** el efecto de la resolución es la liberación de las obligaciones de las partes, exceptuando la indemnización de daños y perjuicios, la Convención establece que si una de las partes, no importando si fue la vendedora o compradora cumplió total o parcialmente sus obligaciones podrá reclamar la restitución de lo suministrado o pagado. Pero si fuera en caso del comprador, este pierde el derecho de sustitución de las mercaderías recibidas al ser resuelto el contrato si estas se encuentran en un estado en donde sea imposible restituir las. Cuando el comprador deba abonar la mercadería al vendedor, éste deberá restituir estas junto con el importe de todos los beneficios que haya obtenido de estas.

Además la Convención hace ver que concerniente al vendedor, si este estuviera obligado a restituir el precio lo deberá abonar junto con los intereses correspondientes a partir de la fecha establecida en el contrato de efectuado el pago.

**Conservación de Mercaderías:** en esta sección se establece que en caso que el comprador se demore en la recepción de las mercaderías y no pague la cantidad

pactada, el vendedor tiene la facultad de retener las mercaderías hasta que el comprador haya hecho efectivo el reembolso de los gastos que hayan surgido en este transcurso de tiempo. De la misma forma, si el comprador cuando haya recibido las mercaderías y está inconforme con alguna actuación del vendedor tiene la potestad de retener las mercaderías hasta que haya obtenido el reembolso de los gastos que deberá efectuar el vendedor.

La Convención establece que la parte que tenga las mercaderías retenidas con algún depositario o almacén, o sea una tercera persona dentro de las actuaciones, puede pedir que sea pagado a este a expensas de la otra parte, pero siempre que no sea excesivo el pago.

Venta de Mercaderías: esta normativa ejerce una buena manera de poder terminar algún conflicto con respecto a las mercaderías, puesto que en caso que alguna parte incumpla con el pago, recibir las mercaderías o en aceptar su devolución puede vender las mismas, siempre y cuando le comunique a la otra parte que planea vender las mercaderías, y la parte que venda las mercaderías tiene todo el derecho de retener la suma que iguale los gastos del producto y su conservación y venta, y cuando sea el caso la parte puede abonar el saldo a la otra parte.

En la última parte de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías se encuentran las disposiciones finales de esta, en donde se establece que el Secretario General de las Naciones Unidas es depositario de la Convención, además que esta Convención no prevalece sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado.

El proceso para que esta Convención empiece a ejercerse en los Estados parte, es que se sujeten a la ratificación, aceptación o aprobación, y también está abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean signatarios a la fecha que se firmo primeramente.

Los Estados que sean parte de esta Convención, su aceptación, adhesión, ratificación o aprobación estarán depositados en poder del Secretario General de la ONU.

Por lo tanto, ya teniendo un gran conocimiento sobre lo que versa esta Convención, es necesario analizar la importancia de la misma para que los Estados contratantes que tengan sus establecimientos en diferentes países, puedan tener mayor seguridad jurídica al momento de efectuar contratos de compraventa de mercaderías, puesto que esta es la transacción más utilizada desde hace años y la mayor facilidad para los comerciantes de expandirse.

La Convención en sus cuatro aristas da parámetros que no solo ayudan al fortalecimiento de las relaciones entre comprador y vendedor, sino que también ayuda a los comerciantes, que estén empezando o ya de gran categoría a que sus transacciones se efectúen de la mejor manera, dando soluciones factibles a problemas que puedan darse, sin desprenderse de la autonomía de ambas partes de decidir sobre el caso en concreto qué deberá efectuarse.

Como se mencionaba con anterioridad, los Estados que adopten esta Convención tendrán una legislación moderna, que definitivamente no apoyará a un solo país, que puede que sea grande o desarrollado económicamente, sino que también a países en vía de desarrollo, ya que ésta fue creada para que sea uniforme ante cualquier parte, ya sea comprador o vendedor, pero que siempre se aplique a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, dando así pautas a las que pueden sujetarse las partes, sin tener que recurrir al Derecho Internacional Privado para establecer cuál es la ley aplicable, ya que la Convención da soluciones rápidas las cuales concuerdan con la naturaleza del Derecho Mercantil y de la cual es necesaria en el Comercio Internacional, para que la economía siga dándose de manera amena entre Estados, no afectando a ninguno de estos.

La Convención de Viena de 1980 ejerce reglas y normativa adaptada al cambio incesante de la economía y la globalización, ayudando al comerciante a poder hacer

sus transacciones con seguridad de que no se le estará vulnerando. El contrato de compraventa internacional de mercaderías primeramente está sujeta a la voluntad de las partes, pero siempre que en caso exista algún desacuerdo pueden recurrir a ésta. Los principales desacuerdos ocurren ya que los Estados que contratan internacionalmente, no tienden a tener el mismo lenguaje y puede que las barreras del idioma causen dificultad de entender a qué están sujetos, cuáles son las obligaciones y ante quién recae la responsabilidad de resarcir daños. Es por eso que la misma Convención se creó para eliminar estas barreras, y en caso de algún mal entendido entre las partes, la Convención ejerce esta ayuda de comprensibilidad para solucionar los problemas.

Ante los cambios no solo económicos, políticos y comerciales, es necesario tener normativa que ayude legalmente a los países a tener buenas relaciones comerciales, puesto que los Estados que estén sujetos a esta Convención les va a dar más confianza en tener relaciones económicas con otros Estados que de igual manera estén adheridos a la misma, ya que ejerce seguridad para ambos, es por eso, que existen tratados, convenciones y demás normativa, pero esta Convención por el nivel de internacionalidad que ejerce, es la más adecuada para las transacciones de compraventa de mercaderías, y ya que Guatemala hace poco se adhirió a la misma es necesario entablar las consecuencias jurídicas que puedan pasar, tanto en el ámbito económico como en el legal, por lo que en el siguiente apartado se estará efectuando el análisis pertinente ante esta situación.

## Capítulo IV

### Derechos y acciones de las partes contratantes en caso de incumplimiento y beneficios para Guatemala

#### 4. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato de compraventa internacional de mercaderías por las partes

Para la Convención, el incumplimiento como lo establece en su artículo 25, es un perjuicio que cause alguna parte que prive en sí substancialmente lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato la otra parte, pero siempre hace alusión a que si la parte que incumpliere no hubiera previsto este resultado no puede considerarse culpable de incumplimiento.

Los requisitos para que se entienda que una parte ha incumplido en el contrato de compraventa internacional de mercaderías tiene que darse esencialmente en el perjuicio que prive a la otra de los derechos que pretendía percibir, además, otro de los requisitos es que si la parte no hubiera previsto el resultado del incumplimiento en el momento que este se entere debe hacerle conocer a la otra parte de este extremo, de esta manera se puede liberar de ser culpable de incumplimiento, aunque siempre que la otra parte pida el resarcimiento y daños y perjuicios, la parte que fallare tendrá que responsabilizarse por los mismos.

El autor Manuel Medina de Lemus apunta en la idea general del incumplimiento como *"Todo contrato, y en concreto la venta, tiende normalmente a su cumplimiento, mediante el cual quedan satisfechos los recíprocos intereses de las partes y la finalidad de intercambio a que responde, libres las partes y dueñas de sus actos, deben cumplir, pero pueden no hacerlo y, sobrevenido el incumplimiento, y defraudadas las legítimas expectativas de quien cumplió o estuvo dispuesto a ello, su derecho no por eso se aminora sino que el ordenamiento jurídico reacciona, al objeto de establecer medios y disponer recursos con los que poder dejar el patrimonio del perjudicado en la misma*

*posición que si hubiere cumplido el contrato, o en la menos perjudicial posible.*"<sup>47</sup>

En consecuencia el autor Manuel Ossorio en su Diccionario Jurídico establece en base al incumplimiento que es "*Desobediencia de órdenes, reglamentos o leyes, por lo general de modo negativo, por abstención u omisión, al contrato de los casos de infracción o violación. Inejecución de obligaciones o contratos. Mora.*"<sup>48</sup>

En este mismo sentido se debe establecer la diferencia entre causas y consecuencias del incumplimiento, ya que son distintas en su fondo, siendo así la doctrina establece dolo, culpa, caso fortuito, mora y la fuerza mayor como causas, y la Convención establece solamente como fuerza mayor causa de exoneración de responsabilidad, en los demás casos la Convención no especifica nada, debido a que esta trata sobre normas más simples para que el tráfico comercial internacional se pueda agilizar.

De modo que al haber establecido las ideas importantes del contenido de la Convención de las Naciones sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías, es necesario puntualizar los derechos y acciones que tienen las partes en este tipo de contrato, en caso de incumplimiento independientemente de quién haya sido quien fallo, por lo tanto a continuación se especificara cada uno de estos.

#### **4.1 Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor**

Como primer punto se establece el incumplimiento por el vendedor, ya que en la misma Convención separa a las dos partes, siendo vendedor y comprador, para facilitar el uso de las disposiciones que aporta la misma, y en caso del vendedor los artículos 45 al 52 contiene lo pertinente a las consecuencias del incumplimiento que efectuare este.

En el artículo 45 establece tres preceptos, siendo el primero que si el vendedor incumpliere el comprador puede efectuar sus derechos establecidos como exigir la ejecución del contrato, reducir el precio, entre otros que se especificaran en otro

---

<sup>47</sup> Medina de Lemus, Manuel. *óp.cit.*, Pág. 223

<sup>48</sup> Ossorio, Manuel. *óp.cit.*, Pág. 487

párrafo, también establece que el comprador no pierde el derecho a exigir la indemnización de daños y perjuicios aunque use recursos y acciones que contenga en su propio país, y la última disposición de este artículo establece que un juez no puede darle un plazo de gracia al vendedor, cuando el comprador haya ejercido una acción por incumplimiento del contrato.

Pero en este sentido de establecer un plazo de gracia es solamente cuando ya se haya ejercitado alguna acción en contra del incumplimiento, pero un simple retraso en la entrega de las mercaderías no es necesario que se tenga que resolver el contrato y si fuere el caso se puede dar justificación de lo mismo, para que se le pueda dar el plazo de gracia.

Prosiguiendo al artículo 46 de la Convención, ya da pautas más específicas sobre lo que el comprador puede exigirle al vendedor, en este caso le puede exigir que cumpla con sus obligaciones que fueron pactadas dentro del contrato, y en cuanto a la doctrina lo establece como una exigencia de cumplimiento forzoso o ejecución "in natura", *"Conviene distinguir, aunque no lo ponga de relieve el CV, la ejecución in natura a instancias del comprador, prevista en el art. 46, o ejecución forzosa propiamente dicha, de aquella que el vendedor puede imponer al comprador cuando éste originariamente ha incurrido en falta (art.48). Su inspiración es muy diferente. La primera traduce una idea que no es compartida por todos los derechos nacionales y por esta razón es objeto de restricciones. La segunda explica la política general de favorecer el cumplimiento del contrato con preferencia a su resolución."*<sup>49</sup>

En la exigencia del comprador hacía el vendedor para que cumpla con sus obligaciones se ve arraigada al principio descrito en latín como *pacta sunt servanda* que se refiere a lo pactado obliga, y en el cual se establece que las partes deben cumplir fielmente a lo que pactaron, ya sea en contratos o en acuerdos que lleguen las partes. También se establece el principio de la buena fe y que todo pacto entre las partes debe honrarse.

---

<sup>49</sup> Medina de Lemus, Manuel. *óp. cit.*, Pág. 240

Estos principios son importantes ante el Comercio Internacional, puesto que sin estos existiría una anarquía tal, que por el tráfico mercantil internacional y con la rapidez que deben efectuarse estos actos, terminaría en una catástrofe, puesto que nadie cumpliría y se tardaría demasiado tiempo en contratar o pactar algún acuerdo, por lo tanto es necesario que las partes entiendan que si se obligan a algo deben cumplir, sin esperar que la otra parte se los tenga que exigir.

Otra de las disposiciones que tiene el comprador que puede exigir es que si las mercaderías no fueran conformes al contrato, este puede pedir la sustitución de estas mercaderías pero solamente si esta constituye un incumplimiento esencial del contrato, y también puede exigirle al comprador que repare las mercaderías que no estuvieren conformes al contrato, todo esto dentro de un plazo razonable desde el momento que el comprador ha revisado las mercaderías.

Además la Convención para poder ser justa con las dos partes, establece que el comprador podrá fijar un plazo más de duración razonable para que el vendedor pueda cumplir con sus obligaciones, y que el comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de daños y perjuicios por demora del cumplimiento, por lo cual se establece que el retraso no constituye incumplimiento esencial, puesto que el mismo vendedor puede solventar esta falla, pero si este no cumple en este plazo automáticamente el comprador tiene el derecho de resolver el contrato y hacer uso de los derechos que le corresponden, como el de exigir la indemnización de daños y perjuicios.

En el artículo 48 dispone que de la misma manera el vendedor puede subsanar el incumplimiento de sus obligaciones aún así fuere después de la fecha pactada para entregar mercaderías, pero siempre tomando en cuenta que no le cause inconvenientes al vendedor que seas excesivos o que los gastos sean elevados. Por lo tanto se entiende que ahora es una ejecución forzosa impuesta por el vendedor, en el cual se establecen dos tipos de incumplimiento, el primero sería si se trata sobre retraso de la entrega, en donde el incumplimiento no es esencial y este puede pedir un plazo de gracia o si se

tratase de un defecto de conformidad, en donde el vendedor puede sustituir o reparar las mercaderías.

Además en este caso, el vendedor puede pedirle al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento de esto en un plazo razonable y si el comprador no da su respuesta, el vendedor puede cumplir en entregar la mercadería y el comprador no podrá ejercer ninguna acción incompatible con el cumplimiento del vendedor, pero la misma Convención especifica que la petición hecha por el vendedor al comprador no surte efecto si esta no es recibida por el comprador.

Del mismo modo, la Convención establece que el comprador puede declarar resuelto el contrato cuando el vendedor incurra en fallar en una de sus obligaciones principales y también esenciales dentro del contrato, siendo así en caso de falta de entrega si el vendedor fallare en entregar las mercaderías en un plazo suplementario o tiempo de gracia queda resuelto el contrato.

En el inciso segundo del artículo 49 establece que en el caso que el vendedor entregue las mercaderías el comprador no puede ejercer el derecho de declarar resuelto el contrato en caso de que dentro del plazo el vendedor entregue las mercaderías o al menos que el vendedor especifique que no podrá efectuar la entrega dentro de ese plazo razonable pero que efectivamente si va a cumplir sus obligaciones.

*"Si el contrato se resuelve, es necesario que el vendedor conozca lo más pronto posible esta situación, a fin de limitar los riesgos y la pérdida que sufran las mercaderías. A estos efectos el artículo 49.2 CV señala que, no obstante la resolución, en los casos en que el vendedor ha entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace en el supuesto de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después que haya tenido conocimiento de haberse efectuado la entrega."<sup>50</sup>*

---

<sup>50</sup> *ibíd.*, Pág. 244

La Convención establece que si el comprador hubiere examinado las mercaderías y hubiera visto la incompatibilidad de estas a lo que pactaron, y aún así las vende o hace uso normal de sus negocios con ella, y también si las hubiere consumido conforme a un uso normal el comprador pierde el derecho de declarar resuelto el contrato.

Ahora, en caso de que las mercaderías hayan sido conforme a lo estipulado, la Convención ofrece una alternativa para que no se resuelva el contrato y en este caso, se establece que se puede rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia que existe entre las mercaderías al momento de la entrega y el valor que hubieran tenido en el momento conforme el contrato, ya sea si el comprador ya hubiese pagado o no el precio. Pero aclara que si el vendedor subsanara sus fallas en cuanto a las mercaderías el comprador no podrá rebajar el precio.

El artículo 50 con respecto a la reducción del precio se aplica en casos que el vendedor no esté obligado a indemnizar los perjuicios ya que en este caso el incumplimiento es debido a causas ajenas a su voluntad, además se establece que si el comprador no ha recibido aún el precio tiene el derecho de retener una parte.

En cuanto al hecho de que el vendedor entregue solamente una parte de las mercaderías se aplica las mismas estipulaciones concernientes a la resolución del contrato si la falla fuere definitivamente esencial en el contrato o a la reducción del precio de las mercaderías. Además el artículo 52 esclarece que si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada este puede aceptar o no su recepción, por lo que puede aceptar parcialmente o con totalidad las mercaderías pero si en el caso que aceptará todas las mercaderías o parte de la cantidad excedente, tiene que pagarla al precio del contrato.

*"El comprador que no ha recibido aún el precio, ejerce el derecho del art. 50 retenido una parte. Los daños y perjuicios deben ser reclamados y se limitan al perjuicio previsible en el momento de la celebración del contrato. Su evaluación hace intervenir hechos sucedidos después de su conclusión, mientras que la reducción del precio se*

*calcula por referencia al precio contractual. De ahí que deban ponderarse las soluciones más acordes a los intereses de cada parte.*"<sup>51</sup>

#### **4.2 Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador**

Desde el artículo 61 de la Convención de Viena de 1980 se enuncia los derechos y acciones que puede ejercer el vendedor en caso que el comprador incumpla con las obligaciones a las que pactaron, así como en caso de que el vendedor hubiere incumplido existe una ejecución forzosa, en este caso, el comprador también está sujeto a la ejecución forzosa del contrato y su resolución. Este artículo da la pauta que en caso que el comprador incumpliere puede exigir la indemnización de los daños y perjuicios que se estarán explicado más adelante, y en caso de que el vendedor ejerza una acción de incumplimiento del contrato, de la misma forma, el juez o árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

En primer lugar se establece que la obligación a la que está acatado el comprador es de pagar el precio de las mercaderías, y en segundo lugar están las demás las obligaciones a las que se sujeto el comprador al momento del contrato. "*El principio se aplica a la obligación de pagar las mercaderías recibidas y aceptadas. En caso de que el comprador invoque un defecto o la excepción de incumplimiento, habrá lugar a un litigio idéntico al supuesto de rehusar la entrega fundado en una falta de conformidad de las mercaderías.*"<sup>52</sup>

A esto se le entiende como ejecución forzosa para el comprador, ya que es el vendedor el que está sometiendo al comprador para que este cumpla con sus obligaciones pactadas, pero puede darse el caso que el comprador le comunique al vendedor que quiere solventar su incumplimiento y que tiene la intención de solventar sus obligaciones, el vendedor puede imponer al comprador la ejecución que tiene que recibir la mercadería pero siempre que este no invoque la resolución de

---

<sup>51</sup> *ibíd.*, Pág. 246

<sup>52</sup> *loc. cit.*

incompatibilidad.

El artículo 63 fija la posibilidad que el vendedor pueda establecer un plazo suplementario para que así el comprador pueda cumplir con sus obligaciones, y a menos que el vendedor haya recibido comunicación del comprador que no puede hacer efectivo el cumplimiento de sus obligaciones en ese plazo, éste no puede efectuar ninguna actuación por incumplimiento de contrato, pero de la misma manera no puede perder el derecho a exigir la indemnización de daños y perjuicios ya que la demora del cumplimiento le puede ocasionar pérdidas y más damnificación a su persona.

El vendedor al momento de percatarse que el comprador está incumpliendo con sus obligaciones puede declarar resuelto el contrato pero también es libre de conceder otro plazo, y de esta forma es preferible ya que elimina la incertidumbre que pueda tener el vendedor en cuanto a la contravención que surge, que permita resolver el contrato.

En el caso que el comprador haya pagado el precio, el vendedor no podrá ejercer el derecho que tiene para resolver o rescindir el contrato si no lo hace antes de que el comprador efectúe el cumplimiento y en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, además establece la Convención que después que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento o después que dentro del plazo suplementario el comprador haya declarado que no cumplirá con sus obligaciones el vendedor perderá este derecho.

*"Si hay otro tipo de incumplimiento del comprador, podría resolverse dentro de un plazo razonable, después que el vendedor tenga o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento, o después del plazo suplementario fijado por el vendedor según el art. 63 CV, o, después que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro del mismo."<sup>53</sup>*

---

<sup>53</sup> *ibíd.* Pág. 249

La resolución a la que se refiere la Convención surtirá efecto solamente cuando se le comunique a la otra parte, y de la misma forma, el comprador deberá efectuar la indemnización de daños y perjuicios que pueda tener el vendedor en cuanto a las pérdidas percibidas. De tal forma que el vendedor si cumplió con sus obligaciones total o parcialmente de igual manera puede reclamar la restitución de las mercaderías entregadas y en caso que haya sido parcialmente y las dos partes hayan fallado de una u otra manera, deben de restituir lo entregado simultáneamente.

El artículo 65 al momento de dilucidar que corresponde en cuanto al contrato si el comprador tiene la obligación de especificar las características de las mercaderías, dimensiones, forma y demás circunstancias y no lo hiciere conforme lo estipulado en la fecha establecida el vendedor puede efectuar estas especificaciones de acuerdo a lo que ha oído y las necesidades que pueda que tenga el comprador y que le sean conocidas.

En este caso, si el vendedor hiciere la especificación por sí mismo, tiene que compartir esta información con el comprador en un plazo razonable para que este pueda declarar si acepta o hace una especificación diferente, en caso que el comprador aún así no se comunicare y no hiciere uso de esta información pierde la posibilidad de hacerlo y lo que especifique el vendedor se tendrá como efectivo.

#### **4.2.1 Transmisión del riesgo**

En lo que concierne a la transmisión de riesgo la Convención establece que si las mercaderías presentan deterioro o la misma pérdida después de esta transmisión al comprador no le libra de no tener que pagar el precio, a menos que haya sido culpa del vendedor por una acción u omisión del mismo.

A lo largo de toda la Convención se establece que la transmisión de riesgo se dará al momento en que se dé una falta de conformidad y que se traspase la mercadería a la otra parte, ¿pero qué se entiende como transmisión del riesgo en este contrato? por lo cual se entiende como la imposibilidad de cumplir con las obligaciones pactadas y que

vienen a ser indispensables para el acuerdo entre las partes, no importando si este incumplimiento fuera de forma parcial o total.

Existen varias teorías, pero una de las pioneras es la que se encuentra en la teoría de criterio de la entrega, en la cual la LUCI, creada en 1964 que se explicó con anterioridad, recurrió a este criterio ya que embarcaba y definía que el momento exacto de la transmisión del riesgo era de vendedor a comprador, pero este precepto no era beneficiosa para garantizar la seguridad jurídica de la contratación, ni para la relación entre comprador y vendedor.

La transmisión del riesgo abarca varios conceptos y principios, uno de estos es el de conformidad material versus riesgo, en el cual se establece que el vendedor es responsable de cualquier falta y también responde por las pérdidas y posibles daños causados en la mercadería pero siempre y cuando deriven de algún ciclo que se haya producido con posterioridad a la transmisión del riesgo.

En este sentido la conformidad material está arraigada con la inspección de las mercaderías que debe de darle el comprador para alcanzar la debida transparencia y seguridad jurídica de la entrega y en algunos casos este precepto es obligatorio en algunos países y también como requisito legal para que se dé la entrada al país importador.

Desde al artículo 66 de la Convención establece como pérdida o deterioro de la cosa de la mercadería como cualquier falla o menoscabo que recaigan sobre la mercancía hasta que llegue la entrega al comprador o importador. La falta de conformidad con la entrega de recibir la mercadería se entiende por una causa fortuita, que no se le puede hacer imputable al comprador siendo por ejemplo incendio robo entre otros.

El deterioro de las mercaderías originado por un mal embalaje siendo ya negligencia de quien tenía la obligación de embalar y cargar al transporte es causa de riesgos inevitables en donde también se puede entender como una causa fortuita.

*"Aún así el Convenio de Viena no hace mención expresa alguna al momento exacto de transmisión del riesgo de vendedor a comprador. En este sentido, y en el supuesto de que la compraventa internacional implique la obligación, por parte del exportador, de organizar y contratar el transporte aunque se trate de la práctica más habitual no siempre es así, ya que depende del incoterm pactado por las partes, se transmitirá el riesgo desde el mismo momento en que el vendedor ponga las mercancías conformes y a disposición del primer porteador (art. 67 CV)."*<sup>54</sup>

En las mercaderías que hayan sido vendidas en tránsito el riesgo de estas recaerá sobre el comprador desde el momento de la celebración del contrato, en este caso el porteador también tiene un papel importante ya que el riesgo se tomará también cuando se haya puesto al poder de este, con los documentos esenciales que vienen del transporte usado para el traspaso de las mercaderías.

La Convención de Viena establece que la transmisión del riesgo recae sobre el primer porteador desde que el vendedor, pero ¿quién es el primer porteador? la Convención establece que el transportista es un profesional que hace de la estructura de la compraventa internacional un medio esencial para que esta se efectúe, por lo cual podría decirse que el primer porteador es el transportista.

En la transmisión del riesgo se debe velar estrictamente por que las mercancías sean entregadas al comprador respetando siempre la forma en que contractaron el traspaso de mercaderías y más en lo relativo al transporte, seguros, riesgos y demás. Hasta que no se haya hecho el traspaso físico de las mercaderías el comprador no asume los riesgos, según la Convención, por lo cual esta misma establece que si las mercancías no han sido entregadas al transportista según lo estipulado en el contrato es imputable al vendedor el incumplimiento y la transmisión del riesgo.

---

<sup>54</sup> Carle, Gregorio Cristóbal. La transmisión del Riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional y la Convención de Viena: Breves Apuntes. Diario del exportador. Disponible en red: <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/la-transmision-del-riesgo-en-el.html>, Fecha de visita: 04 de octubre de 2018

La misma Convención establece que en caso no esté regulado el riesgo en el transporte o en las mercaderías vendidas en tránsito, este cae y se transmitirá hacia el comprador siempre y cuando éste tenga a su cargo las mercaderías o en el momento que las tenga en su disposición e incurra el incumplimiento del contrato al rehusar la recepción de las mercaderías. El riesgo en caso de que el comprador esté obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de donde se encuentre ubicado el vendedor recaerá cuando se efectúe la entrega pero el comprador siempre deberá tener el conocimiento de que las mercaderías se encuentran ubicadas en ese lugar y a su disposición.

Las mercaderías que se encuentren sin verificar y que el comprador no haya identificado no se consideran que están a disposición del comprador hasta que este haga efecto el derecho de identificarlas y examinarlas de acuerdo a lo que establecieron en el contrato. Cuando el vendedor sea el que ha incurrido en incumplimiento el artículo 70 de la Convención establece que al comprador no le afecta en nada para que puedan hacer efecto los derechos y acciones que han quedado establecidos con anterioridad.

#### **4.3 Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador**

En este apartado la Convención establece reglas en donde tanto el vendedor como el comprador están sujetos a sus disposiciones, en cuanto al tema de incumplimiento relativo a la ejecución del contrato. En este apartado encuadran el incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas, en el cual la Convención establece que las partes al momento de hacerse cargo del cumplimiento de sus obligaciones observan que la otra parte ha incumplido por 1) causa de menoscabo de su capacidad para cumplirlas o 2) al comportamiento de no cumplir el contrato, pueden hacer ver esta situación y hacerle ver esta parte que ha incumplido con el objetivo de la celebración del contrato.

En este sentido, si una de las partes no puede cumplir con el contrato, la Convención hace claro las reglas a las que se pueden sujetar y en este caso el artículo 71 establece

que si el vendedor hubiera expedido mercaderías antes de saber del incumplimiento de los motivos establecidos en el párrafo anterior puede oponerse a que el comprador disponga de estas, ya que estos derechos son respectivos al comprador y vendedor sobre las mercaderías.

Como este apartado concierne a las dos partes, se establece que si alguna de estas incumpliere antes de la fecha que pactaron para la compraventa, y todo lo que abarca el contrato en forma esencial, la parte afectada puede declarar resuelto el contrato, pero en caso de que la parte declare que aún hay tiempo para cumplir con las obligaciones que le conciernen puede comunicárselo a la otra parte para que esta pueda tomar todas las precauciones y seguridades necesarias para asegurar que la parte va a cumplir con sus obligaciones, por lo cual no se tendría que declarar resuelto el contrato. Pero en caso que la parte que se teme que incumpla con sus obligaciones puede comunicarle esto a la otra, haciéndole saber que aún con tiempo no puede cumplir con lo pactado, la otra parte puede resolver el contrato y al mismo tiempo exigir los daños y perjuicios que esto le ocasiona.

En caso que las partes establezcan que la entrega de mercaderías será de manera sucesiva el artículo 73 establece que incurre en incumplimiento cualquier parte que una de sus obligaciones esenciales era la de la entrega, o sea, bien sea el vendedor en entregar las mercaderías o el comprador en apersonarse o dejar descrito donde se iban a recibir las mercaderías, quién haya sido la parte dañada puede declarar resuelto el contrato en lo que concierne esa entrega.

*"Y la regla específica se refiere a los contratos que establecen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial en relación con la misma, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en relación con dicha entrega, y si ello además le ofrece fundados motivos para inferir que se producirá incumplimiento esencial en relación a entregas futuras, podrá declararlo resuelto para el futuro, siempre*

*que lo haga dentro de un plazo razonable (art. 73.1 y 2 CV).<sup>55</sup>*

En caso que el incumplimiento esté arraigado a las obligaciones relacionadas a cualquiera de las entregas se incurre en falla esencial del contrato con relación a las futuras entregas, en el cual la parte afectada puede declarar resuelto el contrato para el futuro. Esto significa que la parte afectada, siendo en su mayoría el comprador, puede declarar resuelto el contrato, si el incumplimiento fue efectuado con respecto de cualquier entrega ya hecha o futura si el vendedor no cumple con lo previsto en el momento de la celebración del contrato

#### **4.4 Indemnización de daños y perjuicios**

Este apartado es uno de los más importantes, puesto que dentro del análisis de la presente investigación se ha ilustrado que en caso de incumplimiento de cualesquiera de las partes, la parte que salga perdiendo ya sea las mercaderías, dinero u otro tipo de bienes puede exigirle a la otra parte la indemnización de daños y perjuicios, pero ¿a qué se entiende como indemnización de daños y perjuicios y por qué es tan importante que ésta se efectúe para solventar el incumplimiento de la parte que falló con sus obligaciones?

Principiando, se debe entender que la indemnización de daños y perjuicios es la acción que ejerce la parte que sufre un daño emergente o también un lucro cesante. En otras palabras, los daños y perjuicios por incumplimiento comprenden la pérdida sufrida y la ganancia que se deja de obtener.

Como daño emergente se entiende como la lesión que puede cuantificarse económicamente y que sufre la parte afectada por el incumplimiento de la otra parte y esto desencadena una consecuencia material y directa hacía el patrimonio de este. El lucro cesante tiene como objetivo reparar el daño sufrido como si el incumplimiento nunca hubiese existido, por lo cual, se tiene que tomar en cuenta los hechos como si no hubieran existido incumplimiento, y como se habría desarrollado sin este, para poder calcular el lucro cesante que la empresa o persona individual pudo percibir.

---

<sup>55</sup> *óp. cit.*, Pág. 250

Por lo cual la doctrina enumera varias características que la parte dañada debe acreditar para que pueda ejercer la acción de exigir daños y perjuicios, las características versan en:

- 1) que debe acreditarse el incumplimiento por la otra parte de las obligaciones pactadas en el contrato;
- 2) debe dar a conocer la existencia de los daños y perjuicios que el incumplimiento le ha causado y también la cantidad de dinero o bienes reclamados; y
- 3) tiene que probarse la relación causa-efecto que origina la exigencia de daños y perjuicios, en otras palabras debe probarse el efecto de los perjuicios sufridos y la causa del incumplimiento de las obligaciones.

En la práctica es necesario que el notario faccione en el contrato, con la aprobación de las partes, una cláusula en donde se establezca que en caso de que cualquier parte incumpliere con sus obligaciones esta debe resarcir los daños y perjuicios ocasionados. Es la manera más útil y fácil para que las partes no puedan desligarse de sus obligaciones y en cualquier caso como lo establece la Convención, que por algún motivo e incumpliere, la parte afectada siempre tiene el derecho de exigir la indemnización de daños y perjuicios.

Algunos notarios conjuntamente con una cláusula en el contrato sobre la indemnización de daños y perjuicios, establecen una cláusula sobre cómo se solucionaría algún tipo de controversia, en cuanto a esto casi todos determinan que la mejor manera es por la vía del arbitraje, pero de la misma manera puede pautarse dentro del contrato una cláusula penal en caso de incumplimiento de alguno de los contratantes, para así evitar delitos como la estafa, pero las partes deben expresar su consentimiento sobre esta cláusula.

Así mismo la Convención establece parámetros para la indemnización de daños y perjuicios en donde los artículos 74 al 77 ofrecen vías y reglas que las partes pueden sujetarse para pedir esta indemnización y para la parte que le toca efectuar esta indemnización por su incumplimiento, siendo así:

Artículo 74, el perjuicio reparable: si una parte incurriere en incumplimiento, el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener y todo lo que comprende cada elemento, cómo se especifico con anterioridad, tendrá que ser llevado a cabo por la otra parte para que efectúe la indemnización de daños y perjuicios correspondiente como consecuencia de su incumplimiento. Por lo tanto, esta indemnización no podrá excederse de la pérdida que la parte que incumpliere con lo que haya previsto al momento de celebrar el contrato.

*"El artículo 74 no expresa que la condición de los daños tenga un carácter directo, autoriza a tener en cuenta las pérdidas de explotación sufridas por un comprador cuya actividad ha sido reducida o interrumpida de hecho por la falta de entrega de las mercaderías, o el defecto de conformidad del material entregado. Sin embargo la condición de previsibilidad atempera la toma en consideración de este tipo de daños, y debe recordarse que los corporales están excluidos de la Convención, por aplicación del artículo 5 CV."<sup>56</sup>*

Por lo tanto este artículo es imprescindible al momento de verificar la indemnización de daños y perjuicios puesto que establece la pauta de que el valor de perdida y ganancia dejada de obtener es lo que debe hacer efectivo la parte que incumpliere pero de la misma manera no se puede exceder de la pérdida en que la parte haya incurrido, y de la misma manera, este artículo no formula ninguna regla explícita sobre la evaluación de la pérdida sufrida o ganancia dejada de obtener, ya que en este sentido los jueces o árbitros son las personas idóneas para señalar las reglas de derecho interno o a las que se sujeten las partes para aplicarlas al caso en concreto.

Artículo 75, diferencia del precio: la Convención establece que en caso de que si se resolviera el contrato, y ambas partes de manera razonable y en un tiempo razonable establecen que el comprador puede comprar de reemplazo o el vendedor una venta de reemplazo, quien haya sido la parte afectada por el incumplimiento en su exigencia de indemnización de daños y perjuicios puede obtener la diferencia entre el precio del

---

<sup>56</sup> *ibíd. Pág. 251.*

contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo.

En este caso hay que tener en cuenta, que si resuelto el contrato el vendedor recupera o conserva las mercaderías, dependiendo si fueron entregadas o no, y el comprador no ha efectuado el pago por las mercaderías, por lo tanto se debe hacer el cálculo de los daños en caso de resolución, *"si existe un precio corriente de las mercaderías y se resuelve el contrato, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra o venta de reemplazo conforme el 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."*<sup>57</sup>

En este caso como ya está resuelto el contrato y una parte ya exigió el pago de la indemnización de pagos y perjuicios, es comprensible que un juez o arbitro haya efectuado la valorización del daño emergente y el lucro cesante, por lo que se puede calcular de acuerdo a esto el precio del contrato que se efectuó en primer lugar y el precio estipulado para la operación de reemplazo. Esta alternativa es mucho mejor para las partes para que quede satisfecha por un lado la entrega de mercaderías y por otro lado para que la parte que incumplió no quede mal ante la empresa con la que contrató y no tenga mala fama internacional en otras transacciones.

Artículo 76, el valor resuelto: este artículo impone una referencia al criterio que sufre el acreedor de una obligación incumplida entre la pérdida que obtuvo entre el valor efectivo que hubiera tenido a la fecha para la ejecución del contrato y el precio fijado en el contrato, por lo tanto la Convención establece dos preceptos:

1) Cuando se resuelva el contrato y si existe un precio corriente de las mercaderías en el mercado de donde provenga, la parte que exija la indemnización puede obtener una compra de reemplazo o una venta de reemplazo como lo establece el artículo 75, pero el precio señalado se dará en la diferencia con el precio corriente en el momento de la

---

<sup>57</sup> *ibíd. Pág. 252.*

resolución. Pero también señala que la parte que exija la indemnización cuando haya resuelto el contrato pero tenga las mercaderías se aplica el precio corriente en el momento que haya obtenido las mercaderías.

2) En caso del precio corriente de las mercaderías en el mercado, se debe hacer conforme al lugar donde se deben entregar pero si no existiese en el lugar donde se deben entregar las mercaderías un precio corriente se debe efectuar el precio en otra plaza donde pueda razonablemente sustituirse el lugar, siempre y cuando estén conscientes ambas partes de las diferencias del costo del transporte que se va a necesitar para trasladar las mercaderías.

Por lo tanto cuando se resuelve el contrato las partes tienen la posibilidad de aún hacer entrega de las mercaderías y de dar el precio conforme a diferencia de tiempo y estado de las mercaderías, por esto la Convención es una normativa de acuerdo a las necesidades de los comerciantes, puesto que ofrece salidas conforme a los deseos de las partes, porque resuelto el contrato aún pueden hacer efectivo las obligaciones que tenían, siempre y cuando paguen, por así decirlo, el incumplimiento que como consecuencia causó daños a la otra parte.

Artículo 77, obligación de disminuir las pérdidas: La parte que invoque el incumplimiento de la otra, tiene la obligación de adoptar las medidas razonables, siempre atendiendo a las circunstancias, no importando si es el vendedor o el comprador, para reducir las pérdidas y el lucro cesante que pueda ocasionar su incumplimiento.

*"Es frecuente que la minimización de pérdidas se haga a través de un contrato alternativo con un tercero. Por ejemplo, si las mercaderías que el comprador necesita llegan inservibles y se sabe que el vendedor no puede repararlas ni sustituirlas, tiene obligación de reemplazarlas en las mejores condiciones (art. 75 CV). Si el vendedor ha recibido del comprador una notificación por la que renuncia a recibir las mercaderías, y éstas se hallaban dispuestas para su expedición, debe tratar de revenderlas."<sup>58</sup>*

---

<sup>58</sup> *ibíd.* Pág. 251

En este caso en particular si la parte que declara que la otra ha incumplido no adopta las medidas necesarias para que las mercaderías se encuentren de mejor manera para reducir las pérdidas que podría causar el no protegerlas o cuidarlas, la otra parte puede establecer que ya hizo caso omiso al no adoptar las medidas pertinentes puede pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que deba haberse reducido la pérdida.

Y en cuanto a la reventa de las mercaderías, e sabe que es más difícil revenderlas enviando las mismas mercaderías a diferente lugar de destino, con el ánimo de que éstas solventen el incumplimiento, y aún más si no interrumpe la producción sabiendo que no hay otro adquiriente.

Existe una regla en caso de las obligaciones dinerarias sobre las mercaderías objeto del contrato, que es si una parte no paga el precio pactado en el contrato o la suma adecuada a todo lo concerniente de las mercaderías y su traspaso, la otra parte puede hacer uso de percibir los intereses correspondientes, y esto no afectaría de ninguna manera la exigencia del pago de la indemnización de daños y perjuicios, ya que estos son dos elementos aparte, quien declare que la otra parte ha fallado siempre tiene derecho de exigir el pago de indemnización y por otra parte si fuere a su conveniencia puede pedir los intereses del precio de las mercaderías que no ha sido pagado.

Por lo tanto el artículo 78 establece que según al artículo 74 de la Convención es exigible el pago de intereses, ya que es derecho de la parte a quien se le ha incumplido alguna obligación, de la falta de pago y de cualquier otra suma adeudada.

#### **4.5 Exoneración**

Otro ámbito importante que abarca la Convención es la exoneración que tienen las partes al momento que hayan incumplido con sus obligaciones, en el capítulo anterior se dio generalidades sobre lo que concierne la exoneración, pero es importante puntualizar a qué se refiere la Convención con la exoneración de las partes ya que para que exista una relación amena entre el comprador y vendedor, la Convención establece

que una parte puede eximirse del incumplimiento causado en la compraventa de mercaderías.

En primer lugar se encuentran cuatro pautas importantes que abarca el artículo 79 sobre la exoneración, en donde principia declarando que una parte puede hacer ver y probar que no ha sido responsable de falta de cumplimiento, ya que hubo un impedimento ajeno a su voluntad, por lo tanto al probar esto debe hacer ver en claro que este tipo de impedimento no lo pudo esperar al momento de la celebración del contrato y no lo pudo evitar o superar cuando estaban repercutiendo sus consecuencias.

En segundo lugar la Convención establece que si la falta o el incumplimiento fue por una acción de un tercero encargado de la ejecución total o parcial del contrato, mejor conocido como gestor o gestor oficioso, quien se le da la facultad de hacer los trámites para que se efectúe la compraventa, uno de los mejores ejemplos es que una empresa de un país quiera contratar con otra empresa, pero éstas están alejadas geográficamente, por lo tanto en la contratación se deja estipulado que un gestor podrá viajar y hacer las acciones pertinentes para que se ejecute la compraventa, en este caso si el incumplimiento fue causado por este gestor la Convención establece que queda exonerada la parte si comprueba que no pudo evitar o superar las consecuencias del actuar del gestor.

La tercera pauta que se establece es en caso sobre la comunicación que debe dar la parte que incumpla a la otra en un plazo razonable puesto que si la parte a la que se la ha incumplido no recibe ninguna conminación alertando sobre el incumplimiento o sobre las acciones tomadas que como consecuencia se dé el incumplimiento, la parte afectada puede exigir los daños y perjuicios, y como se explicó con anterioridad, en este caso la comunicación sirve para que la parte haga todo lo posible porque se aseguren las mercaderías y hacer todo lo que puede en su poder para protegerlas de algún daño inminente.

En cuarto lugar se encuentra que lo dispuesto en el artículo 79 no le impide a la parte afectada el derecho de exigir el pago de la indemnización de los daños y perjuicios, puesto que una de las razones más importantes de asegurar el tráfico internacional y la credibilidad de una empresa es que está se haga cargo de sus acciones y cumpla con sus obligaciones, y una de las mejores maneras es que en caso de incumplimiento haga frente a estas circunstancias y haga el pago de indemnización de los daños y perjuicios siempre y cuando esté comprobado que fue por negligencia u otros factores que sí pudo controlar y no lo hizo.

#### **4.6 Conservación de las mercaderías**

La convención establece pautas para asegurar que el objeto del contrato aún cuando haya surgido algún imprevisto, se dé a cabo, o en caso que se haya efectuado el incumplimiento las mercaderías estén aseguradas y protegidas por cualquier acción o motivo que algunas de las partes quiera efectuar.

La conservación se regula desde el artículo 85 en la Convención y en lo particular la conservación se refiere al mantenimiento y cuidado de las mercaderías objeto de la contratación, por lo cual se establece que como norma general, el buen mantenimiento de las mercaderías debe ser primordial, todo esto para que ni una ni otra parte sufra alguna pérdida en su patrimonio.

Para poder explicar ampliamente sobre lo que la Convención se refiere acerca de las Conservación de las mercaderías se establecen ciertos deberes que las partes deben someterse para que la conservación de mercaderías se efectúe como debe de ser, sin perjudicar a alguna parte, por lo tanto dentro de la doctrina se clasifican de la siguiente manera:

Deberes del vendedor: en este apartado se hace alusión a lo que establece el artículo 85 de la Convención en donde especifica que en caso que el comprador se demore en la recepción de las mercaderías o siendo también el caso en que el pago del precio y la entrega de las mercaderías y éste no pague el precio pactado que se estipulo, el

vendedor tiene la facultad si tiene aún la posesión o disposición de las mercaderías puede adoptar las medidas pertinentes para la conservación de las mismas, y este mismo puede retener las mercaderías en un plazo razonable hasta que el comprador dé el reembolso de los gastos que se hayan realizado debido al incumplimiento de la recepción de estas mercaderías.<sup>59</sup>

Deberes del comprador: en esta sección se trata sobre si el comprador recibe las mercaderías pero tiene la intención de actuar y ejercer cualquier derecho que la Convención le otorga en torno a rechazarlas ya sea porque no son las mercaderías convenidas, o tienen algún desperfecto, éste puede adoptar cualquier medida para la conservación y retención de las mercaderías que le fueron entregadas, y por ende poder actuar y exigir sus derechos. En caso que las mercaderías sean expedidas al comprador y éstas fueran entregadas a su disposición en el lugar que se estableció con anterioridad y este decide rechazarlas por las mismas razones antes mencionadas, tiene que tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, pero siempre y cuando no sea un gasto excesivo ni inconveniente tener la posesión de las mismas.<sup>60</sup>

Diligencias a efectuar: la Convención establece que se puede efectuar el depósito y en su caso, también la venta de las mercaderías que estén en disposición. El artículo 87 establece que la parte que tenga la obligación de tomar las medidas pertinentes para que las mercaderías queden conservadas y protegidas puede depositarlas en depósitos de un tercero a expensas de la otra parte siempre que no sea un gasto excesivo para la parte que tenga pagarlo.

La parte que esté obligada a conservar las mercaderías como se ha especificado con anterioridad puede venderlas por cualquier medio que se le haga apropiado y de esta manera recibir la retribución pactada, en este caso se puede efectuar si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, o en aceptar su devolución y también en el caso que el comprador no quiera pagar el precio o gasto de la

---

<sup>59</sup> *ibíd.* Pág. 253

<sup>60</sup> *loc. cit.*

conservación se pueden vender las mercaderías pero siempre y cuando la parte le comunique con antelación las intenciones de venderlas a la otra parte.

Las mercaderías que se encuentren expuestas a deterioro rápido, siendo estos comestibles u otro tipo de mercaderías que tienden a tener fecha de expiración como medicinas y suplementos, y el tener que mantenerlos conservados entraña gastos excesivos, la parte que quiera vender las mercaderías debe adoptar medidas razonables para venderlas, y como se especificó con anterioridad, la intención de venderlas debe comunicárselo a la otra parte.

Así mismo la Convención establece si se vendieran las mercaderías, la parte que ha efectuado esta acción tiene derecho de retener la suma de los gastos de la conservación y de la venta siempre y cuando sean los razonables y concuerden con lo que se ha vendido y conservado. Se establece de la misma manera que esa parte debe ser abonada en el saldo de la otra parte.

En este sentido existe una prescripción de los derechos de la venta, en el cual la Convención no establece nada al respecto, por lo cual en la área práctica se tiende a complementar a la Convención de New York que fue efectuada el 14 de junio de 1974 en donde se establece todo lo concerniente a la prescripción en materia de venta internacional de mercaderías, por lo cual si alguna parte quiere interponer la prescripción para los derechos de la venta tiene que sujetarse a lo que dice esta Convención.

#### **4.7 Beneficios para Guatemala**

Es de suma importancia aclarar los beneficios, posibles cambios económicos y legislativos que pueda haber para Guatemala ya que en abril de este año se adhirió a la Convención de Viena de 1980 objeto de esta investigación, por lo cual al hacer un análisis de Guatemala con respecto a las exportaciones e importaciones que se efectúan a diario en el país y realidad nacional del comercio se estará especificando los posibles beneficios y cambios que surjan de esta adhesión.

#### **4.7.1 Guatemala y acuerdos comerciales con otros países**

En este apartado de la investigación hay que principiar con los aspectos de forma, siendo estos, los motivos por los cuales Guatemala se ha adherido a esta Convención, puesto que Guatemala en sí, antes de estar arraigada con esta, tenía tratados importantes con otros países, estos específicamente siendo los Tratados de Libre Comercio.

Pero ¿qué son los Tratados de Libre Comercio mejor conocidos como TLC y por qué son importantes para Guatemala? como se definió en un capítulo anterior estos tratados son acuerdos comerciales que se establecen entre un país y otro, o entre dos o más países para poder fortalecer las concesiones arancelarias mutuas y las reducciones de las barreras no arancelarias, la importancia recae sobre que esta estrategia comercial busca consolidar mercados para que los productos de un país sean exportados a otros países, y de la misma manera importar productos de otros países.

Por lo cual Guatemala teniendo TLC con varios países extranjeros le abre una puerta al comercio exterior para que este se engrandezca y sea más fácil la cooperación entre Estados en el ámbito de exportar e importar mercaderías, así enriqueciendo cada uno a su país y mejorando la economía nacional, algunos de estos TLC son de suma importancia puesto que están arraigados a países importantes como Estados Unidos de América, en el cual países de Centroamérica y EEUU firmaron en la OEA el CAFTA, en el cual al haberse adherido a esta tienen mayor acceso a exportar bienes a Estados Unidos y fomentar las inversiones en el país para obtener y crear más oportunidades.

El CAFTA, se puede decir que es uno de los tratados más importantes para Guatemala puesto que éste exporta principalmente maquila y productos agrícolas a países cercanos, siendo El Salvador, Honduras los más cercanos, pero es necesario recalcar que Guatemala a el país que le exporta más producto es Estados Unidos con un 48%, siendo este un factor importante que los productores y exportadores toman en cuenta al momento de crear mercadería.

Ya que Estados Unidos y Centroamérica son los mejores aliados para Guatemala en materia de comercio es necesario tener buena relación entre estos, por lo tanto una de las maneras de fomentar esto es de degradar los aranceles, y en este sentido el CAFTA cumple con la misión de crear planes de eliminación de aranceles por cada canasta negociada para cada producto, en el cual se da en términos de 5 años hasta 20 años para poder ir eliminando poco a poco estas barreras arancelarias.

Otro de los principales negociantes con Guatemala es México puesto que al ser un país productor al igual que exporta también necesita de importar y para eso están los países centroamericanos que le ofrecen basta cantidad de productos para seguir produciendo, por lo cual también existe un TLC entre México y los países del Triangulo Norte de Centroamérica siendo estos Guatemala, El Salvador y Honduras, pero también existe un TLC entre México y toda Centroamérica mejor conocido como Acuerdo de Homologación México, en el cual trata sobre los mismos temas, reducir barreras arancelarias y tener una mejor relación comercial entre países.

Guatemala también es parte de un TLC con Taiwán, y es interesante, puesto que un país tan alejado de Guatemala como lo es Taiwán mantiene relaciones demasiado buenas con Guatemala. Es mucho el apoyo recíproco que tienen ambas naciones, además del ámbito comercial. Taiwán siendo una nación productora también necesita tener mayor seguridad y rapidez al momento de exportar productos a Guatemala, por lo cual Guatemala en el año 2006 crea este TLC, en donde se busca de igual manera reforzar la relación comercial entre ambos países y eliminar barreras arancelarias.

#### **4.7.1 Guatemala en el Comercio Internacional**

Guatemala es un país productor e importador, pero del lado de la exportación Guatemala se centra en su mayoría en los textiles y la agricultura, esto ha hecho que dentro del marco centroamericano se destaque, ya que no se queda atrás ante otros países al momento de exportar mercadería, lo cual ayuda a la incrementación de empleo y economía nacional.

En el 2018 se registraba un aumento del 0.3% del comercio exterior, aunque en comparación con otros años no fue un gran aumento, comprendido entre los meses de enero y octubre de ese año, el Banco de Guatemala es el encargado de informar estas cifras a la población en el cual las exportaciones aumentaron en una cantidad de US\$10,982.4 millones.<sup>61</sup>

Los productos más exportados hacia el extranjero fueron artículos de vestuario, el banano juntamente con el café que siguen siendo los productos que sustentan la economía guatemalteca, el azúcar y las grasas y aceites comestibles, todos estos productos representan el 37.6% del total exportado. Los países a los que Guatemala les importa productos en su mayoría se encuentra Estados Unidos de América con el 35.4%, Centroamérica con el 30.5%, México con el 4.6%, Panamá con el 2.2 y la Eurozona con el 8.0%, según el Banco de Guatemala.<sup>62</sup>

Al momento de analizar la realidad comercial, en el año 2018 aunque hubo un aumento en general con respecto a la exportación de otros años, no tuvo gran significancia puesto que por los descontentos políticos y una mala imagen internacional con otros países vecinos, las exportaciones e inversiones tienden a recaer, por la misma inseguridad política que afecta de igual manera el comercio exterior. Este año hubo bloqueos en la frontera de Guatemala con México que sus consecuencias se reflejaron en pérdidas monetarias y del patrimonio para las personas y empresarios que quisieron comercializar sus mercaderías, esto según el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (Cacif).<sup>63</sup>

Según el Banco de Guatemala indica que las ventas comerciales al extranjero sumaron la cantidad de US\$10,982.4 millones y en el lado de las importaciones se reveló un

---

<sup>61</sup> Disponible en red:

[http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota\\_comercio\\_mensual.htm&e=138563](http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota_comercio_mensual.htm&e=138563)

Fecha de visita: 23 de abril de 2019

<sup>62</sup> Disponible en red:

[http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota\\_comercio\\_mensual.htm&e=138563](http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota_comercio_mensual.htm&e=138563)

Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

<sup>63</sup> Disponible en red: <https://www.cacif.org.gt/noticias-1/2018/6/28/informamos-a-la-opinin-pblica-que-se-estn-tomando-las-acciones-legales-correspondientes> Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

aumento puesto que repercutió el aumento de combustibles y lubricantes y el aumento influenciado por las materias primas y productos intermedios que importa Guatemala a otros países.<sup>64</sup>

En datos generales los productos que Guatemala importa con más regularidad son productos minerales, productos de las industrias químicas o de las industrias conexas y máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación, todo esto según el Banco de Guatemala, en valor (CIF) de las importaciones y valor (FOB) de las exportaciones totales dentro del comercio general del año 2018.

*"El monto total de las exportaciones del Comercio General se situó en US\$10,982.4 millones, mayor en US\$36.1 millones (0.3%) al registrado en 2017. Los productos más importantes según su participación en el valor total de exportaciones fueron: Artículos de Vestuario con US\$1,450.4 millones (13.2%); Banano con US\$815.5 millones (7.4%); Café con US\$679.9 millones (6.2%); Azúcar con US\$633.3 millones (5.7%) y Grasas y aceites comestibles con \$563.1 millones (5.1%). Estos productos representaron el 37.6% del total exportado. Los principales destinos de las exportaciones fueron: Estados Unidos de América con US\$3,900.9 millones (35.4%); Centroamérica con US\$3,355.2 millones (30.5%); Eurozona con US\$883.4 millones (8.0%); México con US\$506.3 millones (4.6%); y Panamá con US\$243.1 millones (2.2%); países y regiones que en conjunto representaron el 80.7% del total."<sup>65</sup>*

Y en lo que respecta al año 2019 el Banco de Guatemala ha dado a conocer que el monto total de exportaciones ha bajado un 3.1% en consideración con el registrado a febrero del año pasado, y en cifras dineraria esto sería menor en US\$56.5 millones, lo cual se puede notar que ha sido una pérdida grande. Este año el cardamomo entra a la lista de productos más importantes en el ámbito de las exportaciones con un 7.7% del

---

<sup>64</sup> Disponible en red: [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Guatemala\\_Exportaciones\\_bajan\\_2](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Guatemala_Exportaciones_bajan_2)  
Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

<sup>65</sup> Disponible en red:  
[https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota\\_comercio\\_mensual.htm&e=138563](https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota_comercio_mensual.htm&e=138563)  
Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

valor total de exportaciones.<sup>66</sup>

#### **4.7.3 Beneficios y posibles cambios para Guatemala al adherirse a la Convención de Viena de 1980**

Haciendo hincapié a los TLC que tiene Guatemala con otros países antes mencionados, surge la duda ¿es necesario seguir creando o adhiriéndose a normativa comercial con otros países? siendo la respuesta sí, ya que con los avances tecnológicos, siguen surgiendo nuevos productos, nuevas maneras de transportar los productos, nuevas formas de exportar e importar y nuevas formas de contratar, y hasta puede que algunos países por el ámbito político cambien su forma de exportar e importar mercaderías, y de relacionarse con otros países.

Es por eso que se crean acuerdos, tratados y convenciones, para poder regular de mejor manera las actuaciones, en este caso de los comerciantes, y debido a la materia mercantil en la que se desarrolla es necesario que se efectúe con rapidez, celeridad y buena fe.

Por lo tanto, ya que la Convención abarca de una manera más general y universal la compraventa internacional de mercaderías era necesario que Guatemala se adhiriera a la misma para fortalecer las relaciones comerciales con otros países y darles seguridad jurídica a las actuaciones de compraventa, pero ¿por qué Guatemala decidió adherirse hasta ahora?

La respuesta a esta interrogante recae principalmente en la presión internacional que tuvo puesto que ya llevaba treinta años sin adherirse siendo uno de los pocos países que aún no estaban dentro de esta Convención. Muchos países de Centroamérica ya estaban adheridos, y de toda América como Colombia y Chile que estaban adheridos desde sus inicios.

---

<sup>66</sup> Disponible en red:

[https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2019/nota\\_comercio\\_mensual.htm&e=143802](https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2019/nota_comercio_mensual.htm&e=143802)

Fecha de visita: 23 de abril de 2019

La presión internacional no solo de la Organización de las Naciones Unidas sino del compromiso que tiene Guatemala con los comerciantes extranjeros de otros países, le hizo sentir la presión de estar sujeto a esta normativa, que en realidad es de bastante beneficio no solo para la otra parte, sino para el mismo país puesto que fomenta la contratación internacional y fortalece la economía nacional.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, establece una reglamentación vasta y generalizada para la contratación internacional en el aspecto de compra y venta de productos, mercancías y mercaderías de un país a otro, es por eso que Guatemala, como se ilustró con anterioridad siendo un país que aparte de importar también abarca la exportación a ciertos países claves es necesario que la contratación entre el mismo Estado y sus comerciantes sea amena con el comercio exterior y se adecue a las normas que establece la comunidad internacional.

Esta Convención no solo viene a darle seguridad jurídica a los contratos de compraventa internacional de mercaderías sino que también viene a darle seguridad a las relaciones internacionales que se tienen con los otros países que interactúan internacionalmente y comercialmente con Guatemala, ya que como se expuso con anterioridad, la Convención da pautas en donde establece las obligaciones para el comprador y el vendedor, qué se puede hacer en caso de incumplimiento y el derecho que tienen las partes de exigir los daños y perjuicios.

Aparte de los beneficios mencionados, otro que repercute en el país es de la internacionalización de productos guatemaltecos a otros países que por la misma seguridad que se puede ejercer al contratar, ahora otros países que no comercializaban tanto con Guatemala van a poder sumarse a esta contratación, haciendo que Guatemala pueda dar a conocer sus productos a otros mercados que puede que antes haya sido desconocido, la comercialización abre puertas para que los empresarios y comerciantes puedan hacerse un nombre internacional y que al mismo tiempo ayude a la economía nacional, ya sea efectuando más trabajo con la producción de la

mercadería y también del ingreso de sumas dinerarias que ayudan a que Guatemala crezca desde el interior.

El Estado de Guatemala al haberse adherido a esta Convención lo hizo de acuerdo a los artículos 149 y 151 de la Constitución Política de la República de Guatemala, los cuales establecen que Guatemala debe normar sus relaciones con otros Estados, de conformidad con los principios reglas y prácticas internacionales con el motivo de mantener el respeto y fortalecimiento de procesos e instituciones internacionales en un ambiente de equidad entre Estados.

Por lo tanto ya que esta Convención no contraviene con la legislación guatemalteca no puede existir un cambio drástico en el ámbito legal, porque al adherirse a esta Convención empieza a tomar forma de legislación guatemalteca que puede ser usada en cualquier caso de compraventa internacional de mercaderías. De forma que, no es necesario que este tipo de contratación esté regulado en el Código de Comercio guatemalteco, puesto que varios estudiosos del derecho unánimemente especificaron que si se regula dentro del Código sólo vendría a entorpecer el Derecho Mercantil en sí que se encuentra bajo esta contratación, puesto que tendría que empezar con una reforma al Código de Comercio y cada vez que hubiera un cambio en este tipo de contratación tendría que haber una nueva reforma, por lo tanto haría más lento el tráfico mercantil.

Con el simple hecho que Guatemala se haya adherido a esta Convención establece una legislación apta y susceptible para Guatemala que no necesita estar presente en una normativa nacional, ya que por esto los tratados internacionales están en la misma jerarquía que el ordenamiento jurídico del país.

De los cambios comerciales y económicos que puede tener Guatemala al haberse adherido a esta Convención, es inminente la contratación asegurada con otros países, y máxime con los que ya tenía relaciones estables Guatemala, puesto que esto hace que los dos Estados o con los Estados que ya tenía relaciones comerciales estén todos en

un mismo marco normativo, y que no exista diferencia al momento de contratar y querer ejercer derechos y acciones por cada parte.

Los Estados y empresarios extranjeros que quieran contratar con comerciantes y empresarios Guatemaltecos van a tener la certeza que si hubiere algún desacuerdo o no se entendiere algo concerniente al contrato, van a poder recurrir a esta Convención y solventar sus desacuerdos mediante esta vía, que acapara y mantiene a las dos partes en un plano de igualdad, tratando de no perjudicar a ninguna parte, por lo tanto más países van a querer contratar con Guatemala, ya sea si compran o venden productos para que sean utilizados en Guatemala, lo que dará un aumento en la economía nacional, y más lo que se especifica en los TLC, es necesario también abarcar lo de eliminar las barreras arancelarias para que la contratación sea más libre y sin tanto retraso entre las aduanas de cada país.

## Capítulo V

### Presentación de resultados, análisis y discusión

#### **5. Presentación de resultados, análisis de los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en caso de incumplimiento y su discusión con expertos en la materia**

A lo largo de la investigación se ha enfatizado en la Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980, pero el eje principal de la investigación es ilustrar sobre los derechos y acciones que el comprador o vendedor puedan ejercer en caso que uno de ellos haya incumplido con sus obligaciones, por lo tanto es de suma importancia recalcar cómo en la práctica y los expertos mantienen firmemente los principios del Derecho Mercantil con respecto a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Como se especificó con anterioridad, los derechos y acciones en caso de incumplimiento de las partes están sujetas a lo que establece la Convención, pero antes de que Guatemala estuviera adherida a esta convención se debían establecer otros procedimientos para solventar este incumplimiento, pero es de recalcar que aunque se usaran otras vías éstas iban en el mismo sentido de no perjudicar más a alguna parte y buscar la solución más factible para ambas desde el momento de la contratación.

Por lo tanto es necesario hacer hincapié a lo que los Abogados y Notarios de Guatemala en base al de Derecho Internacional y comercial internacional entienden sobre esta Convención y sobre cómo ellos han tenido la oportunidad en su campo de ejercer contratos de esta categoría y cómo han desempeñado los derechos y acciones que tienen sus clientes con respecto al incumplimiento de la otra parte.

a) Entrevista a Licenciado Allan Amilkar Estrada Morales egresado de la Universidad Rafael Landívar experto en Derecho Internacional y Derechos Humanos:

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como**

**Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Sobre compraventa internacional de mercaderías.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Bueno, es importante mencionar que la globalización conlleva la importancia de que los Estados se incorporen a la legislación internacional avanzada con la finalidad de adaptarse a los cambios y principalmente a la celeridad de la compraventa, es importante para todo Estado, y que partir de las limitaciones arancelarias y las mismas cuestiones que cada Estado establece por el tema de impuestos, es necesario que el Estado se modernice y actualice en cuanto al transporte de mercaderías internacional.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Si son de beneficio siempre, van a ser de beneficio para el país en relación a la necesidad que tiene nuestro país de abrirse a otros mercados, y principalmente que Guatemala en Centro América es quien lleva la punta de lanza en negociaciones internacionales y que en la medida que otros países se adhieren a tratados y Guatemala no lo hace y principalmente se crean normas internas que respalden la integración de un tratado pues nos quedamos atrás en relación a otros países que si pudieron tomar la delantera en temas de exportaciones y negociaciones internacionales.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

No he trabajado en ese ámbito con frecuencia, pero por ejemplo si he llevado a cabo contratos en donde se coloca una cláusula arbitral que básicamente es con la que se resuelve en tema internacional, por ejemplo, personas de otros países que celebran compraventas y otras acciones aquí en Guatemala pero que únicamente que se limitan a cláusulas arbitrales.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Soy muy partidario de del arbitraje, creo mucho en el arbitraje así que considero es la mejor forma, principalmente si es internacional esa es la mejor forma de solventar problemas.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

Sí considero que es importante principalmente porque cuando se implementa un tratado internacional es necesario que se adecue la legislación nacional al lo que el tratado establece, y en este caso por la naturaleza del negocio jurídico estimo que sea el Código de Comercio el que debe ser modificado para implementarse el tratado a normas nacionales.

b) Entrevista a Licenciado Antonio Ramiro Morales González egresado de la Universidad Rafael Landívar con Maestría en Derecho Mercantil y Competitividad de la Universidad San Carlos de Guatemala, impartiendo cursos en la Facultad de Derecho sobre Derecho de la Propiedad Intelectual:

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen**

## **las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Sí, tengo entendido que es una Convención en la cual un grupo de países por iniciativa de la Organización Mundial del Comercio, respaldados por la ONU, se reunieron con el objeto de regular la compraventa, porque existen varios códigos de derecho internacional privado que con anterioridad la existencia de esta Convención regían las relaciones internacionales entre personas privadas de uno y de otros países, y el problema es que a la hora de interpretar y aplicar la norma u otra existían conflictos y tengo entendido que el antecedente que tomaron como guía fueron los convenios de extradición porque estos tienden a regular de una forma más práctica el traslado de una persona o de un reo de un país a otro y de allí se tomó la idea para crear la Convención de compraventa internacional de mercaderías con el objeto de regular este tipo de asuntos para que no se aplicara la ley de cada país en cada conflicto, porque hay contratos que la compraventa implica más de dos países y eso significa aplicar dos o más legislaciones, por eso fue que se creó este convenio para hacer las cosas más prácticas y para que las personas nacionales de diferentes países puedan tener mejor seguridad y certeza a la hora de comprar.

## **2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Pues opino que es muy positivo para el país, en primer lugar, porque esto nos pone en el plano ser un país abierto en la negociación internacional lo cual hace crecer la economía en cualquier país y considero que si Guatemala se adhirió treinta años después es por la presión internacional, porque hay estándares internacionales mercantiles y mercadológicos que inciden a que cada país se adhieran a estos convenios porque de no hacerlo estaríamos fuera o cayendo al margen de las negociaciones internacionales y que vendría a perjudicar la economía nacional.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Jurídicos, en primer término tenemos que la contratación es más segura en un mundo globalizado en el que podemos contratar con hacer solo un clic, el ofrecerle estos estándares de seguridad a los países vecinos y no vecinos pues hace que Guatemala tenga un plano de mejor confiabilidad a la hora de hacer negocios, y comerciales pues obviamente porque eso acelera el tráfico comercial, haciendo que las mercaderías nacionales puedan ser conocidas en otros países y que tengamos acceso a productos de mejor calidad y mayor cantidad de otros países en Guatemala, y considero que por supuesto es una gran ventaja para el país, porque nos pone en escaparate internacional para que los productos generados en Guatemala puedan ser vendidos y consumidos en otros países.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

Sí he tenido la oportunidad de participar en asuntos de Derecho Internacional Privado en los cuales hay comerciantes que tienen riñas entre sí y puedo citarles un ejemplo si me lo permite, tuve el caso de un comerciante que es mi cliente, él es originario del municipio de Cantel, y él importa telas desde China, y también importa máquinas para la elaboración de ropa, son máquinas tejedoras industriales en las cuales hay algunas que pueden tejer desde 10 a 20 piezas al mismo tiempo simultáneamente, en una ocasión él me pidió hacer un contrato de compraventa por cuenta ajena en la cual otra persona se encargó de hacer la gestión en China y mandar la máquina, al mes de estar la máquina aquí, se dio cuenta que no era el modelo que él necesitaba, y el error no fue del agente comprador sino que de la fábrica ya que le envió una máquina distinta a la que él había solicitado, eso originó un conflicto de derecho internacional comercial entre una persona guatemalteca y una empresa China, contactamos a la fábrica y ellos dijeron que se acogían a la legislación internacional y que estos conflictos lo resuelven

a través del arbitraje y celebramos una audiencia de conciliación arbitral por skype en un Tribunal Internacional en Londres y este Tribunal Internacional falló a nuestro favor en una audiencia que duraría entre 15 minutos, fue muy rápida, como a los dos días de la audiencia nos mandaron un correo con el fallo, en el fallo se establecían varios asuntos, en primer lugar que el contrato que yo había faccionado como notario el modelo había sido establecido de forma correcta, tal y como lo necesitaba el cliente esta compra fue efectuada correctamente por el agente comprador, así que se estableció que él no incurría en culpa, entonces determinó el Tribunal arbitral que la culpa había sido de la persona que empacó o embaló el producto para enviarlo porque no se dieron cuenta que al modelo le faltaba una letra pero esa letra significaba algunas características que mi cliente necesitaba y por eso es que había comprado la máquina, así que a los empresarios Chinos les propusieron dos cosas, uno que mandaran dentro de dos meses una nueva máquina y que el comerciante guatemalteco devolviera la que tenía o la otra alternativa era que le cambiaran una pieza que le haría convertirse en la que él necesitaba y obviamente era más práctica entonces mi cliente aceptó esa segunda opción entonces la empresa China envió a un técnico desde México para que arreglara y pusiera la pieza a la máquina y no le cobró nada a mi cliente ya que la empresa China pagó por todo eso y el conflicto quedó resuelto, esa es la experiencia más significativa que he tenido en Derecho Internacional Comercial.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Pues como pasó en el ejemplo, sugeriría mucho el arbitraje, considero que es una forma muy práctica, muy idónea siempre y cuando haya voluntad de ambas partes.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

No, considero que no, a pesar que hay una alta injerencia en los contratos de este tipo

en el mundo, considero que regularlos vendría a entorpecer las necesidades de los comerciantes que quiere comprar o vender, el hecho de que un contrato esté regulado implica torpeza y formalidades, además de ser menos versátil y le da menos adaptabilidad a la figura legal y a las necesidades del cliente, entonces considero que no esté regulado como tal no lo hace ilegal sino que lo hace más práctico y mejor, lo hace más versátil a los cambios y esto requeriría que se estuviera estudiando las reformas a cada cierto tiempo para volver a reformarse, ya que por los avances tecnológicos la compraventa también evolucionaría, por lo tanto considero que no esté regulada como tal es una ventaja.

c) Entrevista a Licenciado Ronald Estuardo Recinos Gómez egresado de la Universidad Rafael Landívar con Maestría en Derecho Mercantil y Competitividad de la Universidad San Carlos de Guatemala, impartiendo cursos en la Facultad de Derecho sobre Derecho Mercantil y Derecho Informático Jurídico:

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Sí, si conozco la legislación, lo que abarca son distintas modalidades de Incoterms, distintas modalidades de compraventa y sobre todo la forma de solucionar los conflictos.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Pues yo creo que es bueno que al fin se haya adherido, y creo que la razón principal fue la presión internacional que han ejercido otros países para que Guatemala se adhiera a estos tratados internacionales, creo que no va a haber mucho cambio, el cambio es más de fachada porque aunque no nos hayamos adherido por las prácticas

de comercio internacional casi que teníamos que cumplirla de todas maneras.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Son de beneficio definitivamente, como le decía creo que casi todos los cambios son de fachada porque de hecho en la práctica se cumplía con la mayor parte de esta Convención, sin embargo el beneficio que yo si veo claro es que los inversionistas de otros países y los comerciantes de otros países sí van a sentir una mayor certeza jurídica de poder negociar con Guatemala.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

Se ha aplicado siempre dependiendo del país, por ejemplo con Estados Unidos lo que aplicábamos era el Tratado de Libre Comercio si era con la Unión Europea era a través de ciertos convenios y tratados bilaterales, con Centro América hay tratados bilaterales, más que todo se efectuaba por medio de tratados bilaterales entre Guatemala y otros países.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Por mucho el arbitraje internacional.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

No, no creo que debería estar dentro de nuestro Código de Comercio, las tendencias

mundiales varían mucho año con año van variando, entonces es mejor que se ratifiquen los convenios, estos pasan a ser legislación ordinaria pero no requiere que estemos reformando a cada ratos el Código de Comercio.

d) Entrevista a Licenciada Melanie Andrea de Paz Gracias egresada de la Universidad Rafael Landívar con Maestría en Consultoría Fiscal de la Universidad San Carlos de Guatemala, con especialización en el programa de capacitación especializada en temas emergentes en la OMC y el Comercio Internacional de WTO AND IIF Nueva Delhi, India y Gestión y desarrollo de empresas privadas para países en desarrollo de la International Vocational College, Changsha, China y profesora en la Facultad de Derecho impartiendo cursos de Derecho Internacional, Derecho Comercial y Derecho Tributario:

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Si, ya que trata aspectos básicos sobre la compraventa internacional, y los métodos y medios para solventar algún tipo de conflictos que se puedan ocasionar en el transcurso de la transacción.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Bueno, en realidad yo creo que es meramente negligencia en relación que no se le había dado prioridad como parte de la política exterior porque todo esto obedece obviamente las relaciones comerciales que nosotros manejamos y no se había tomado como un tema prioritario, aunado a que después de la adhesión va el tema de la ratificación, entonces si no estamos de acuerdo con el Congreso que una nueva norma entre en vigor tampoco nos sirve de nada negociar una adhesión de parte del Ministerio

de Relaciones Exteriores, así que yo creo que ha sido un mero desfase entre nuestro Congreso y el Ministerio de Relaciones Exteriores y a esto se debió la entrada de vigor de esta Convención hasta ahora. Obviamente esto no demerita el trabajo que ha hecho el Ministerio de Relaciones Exteriores porque creo que cancillería ha hecho un buen rol ante muchas negociaciones en materia comercial, tal es el caso que Guatemala lidera muchas de esas negociaciones en relación a países no desarrollados en varios temas, así que sólo quería aclarar que esto no demerita el trabajo que hace el Ministerio de Relaciones Exteriores.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Empiezo con el primer postulado ¿qué cambios jurídicos? bueno, me parece que el cambio jurídico ya fue realizado desde el momento en que se ratificó por parte del Congreso de la República, recordemos que al momento de ratificar esta Convención la estamos volviendo ordenamiento interno, en consecuencia el cambio jurídico en mi manera de verlo ya fue hecho, eventualmente quizá podrían agregarse unos cambios al Código de Comercio, sin embargo, eso no demerita que no esté en vigor lo que la Convención dice, entonces parte de la función del Abogado en el momento de interpretar la norma es interpretar todo el ordenamiento jurídico que en este caso está compuesto en materia comercial no únicamente por lo que dice el Código de Comercio sino que encontramos una serie de Convenciones en este caso la Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. En relación a cambio comercial, yo creo que el asunto aquí es que gracias a esto pues ya tenemos certeza jurídica de qué ordenamiento se va a aplicar, porque recordemos que actualmente en un mundo tan globalizado como el que tenemos es muy frecuente encontrar que la mayoría de negociaciones se hagan con diferentes países y bajo ese postulado creo que el cambio comercial grande que se dio, no es algo que se tenga que dar sino que ya se dio, en definitiva es un cambio beneficioso ya que dota de certeza jurídica al entender que hay una normativa aplicable de forma más específica ¿por qué? porque cuando hay dos ordenamientos jurídicos distintos obviamente es una

pugna entre las partes de ¿cuál ordenamiento jurídico debiese aplicarse? sin embargo, derivado de la lectura de algunos contratos que yo he hecho ya existe un formato específico y las partes en ese momento aceptan cuál es el ordenamiento que se va a aplicar y de una vez establecen las cláusulas de qué va a pasar en el momento de algún incumplimiento, con la entrada en vigor de esta Convención lo que hace definitivamente es el tema de tener certeza jurídica.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

De hecho, yo me dedicó más al área empresarial, y derivado de esto yo me he percatado que casi todos los empresarios están ligados con la materia internacional, recordemos que nosotros somos un país de consumo lo que significa que Guatemala constantemente exporta materia prima y esa materia prima es transformada en un país distinto y regresa como un producto terminado, cuando ya tenemos el producto terminado el proceso es importar todo ese producto ya que aquí no tenemos suficiente industria ni manufactura para poder satisfacer nuestras necesidades como país, en consecuencia, es muy frecuente tener clientes que estén ligados con todo este tipo de contratos, la mayoría de mis clientes están ligados con el bloque asiático, China, India, Taiwán, pero principalmente los dos primeros lugares mencionados, en relación en caso de incumplimiento media vez no se haya establecido de forma clara la forma en que se va a dilucidar ese problema definitivamente es conflictivo, yo he tenido el caso y lo he visto con varios clientes que usualmente se pacta el arbitraje.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

En definitiva es el arbitraje, pero ¿qué sucede si de pronto es un contenedor que no representa un mayor valor comercial? en este caso es muy caro para las partes, pues buscan conciliar de una u otra manera, lo he visto frecuentemente, la forma en que

ahora se llevan a cabo las negociaciones parten de este punto, todo es por medio de correos electrónicos, empiezan una comunicación netamente electrónica, seguido de esto se llega a un consenso en relación al precio, usualmente las personas o las entidades que venden su producto tienen un contrato predeterminado, no entran en negociar tanto la forma del contrato en relación a qué va a pasar si nos peleamos, sino en relación al precio, la calidad, la cantidad y tiempos de entrega entonces bajo este entendido las empresas con las que se negocia tienen un formato, una vez ya establecido el precio, el tiempo de entrega, el tipo de producto que se va a enviar, ese contrato es enviado por correo electrónico al comprador en este caso sería un guatemalteco, el comprador da su aval diciendo está bien firmo, se firman los contratos, se escanean, se mandan y obviamente esos se legitiman al momento de dar un anticipo, entonces en este tipo de contratos ya existe una cláusula para realizar el arbitraje, la mayoría de estos arbitrajes si están negociados con el bloque asiático seguramente van a ser en Shanghái, entonces ¿qué pasa al momento del incumplimiento? tengo un cliente por ejemplo, que gastó doscientos cincuenta mil quetzales pero el proceso arbitral de ir a Shanghái, de contratar un abogado para solventarlo, quizás le salga muy cerca del precio, entonces dependiendo del monto creo que sería mejor definir el tema de qué sería lo más conveniente para solventar el problema o bien asesorar de mejor manera a los clientes para que haya una opción de que pueda ser un arbitraje por ejemplo con una institución que estemos un poco más relacionados, no necesariamente dentro del bloque asiático. En definitiva la mejor manera es el arbitraje, pero creo que a esto también debería prestársele una especie de garantía de cumplimiento, y la mejor manera de hacer eso es cuando se negocian los contratos yo debo asegurarme que mi proveedor es una persona confiable y es una persona avalada por una Cámara de Comercio y tener cierto respaldo de algunas otras instituciones para evitarme este tipo de problemas, obviamente si se da el caso de que la calidad no es la misma o no se cumplió con un plazo entonces dentro del mismo contrato se puede pactar, en caso de incumplimiento de un plazo que se va a cobrar menos o que se va a indemnizar a la otra parte por la no llegada del producto, no necesariamente todo tiene que ir a arbitraje, las partes pueden ir encontrando dentro del mismo contrato cuál va a ser la manera de resolverlo, pero mundialmente la manera

aceptada, correcta y adecuada definitivamente es el arbitraje comercial internacional que puede ser bajo el respaldo de cualquier institución arbitral reconocida.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

Lo consideraría necesario solo por el tema de poder integrar de mejor manera la norma, pero eso no significa que porque no esté regulado dentro del Código de Comercio no sea vigente, entonces necesidad solo para tener un Código de Comercio un poco mejor unificado, sin embargo el Código de Comercio no regula muchísimas cosas en materia comercial internacional como por ejemplo todos los INCOTERMS que actualmente se utilizan en la práctica comercial y no por eso se dejan de utilizar.

e) Entrevista a Licenciada María Alejandra de León Barrientos de Ovalle egresada de la Universidad Rafael Landívar, con Maestría en Derecho Mercantil de la Universidad San Carlos de Guatemala y Doctora en Derecho de la Universidad San Carlos de Guatemala, siendo profesora titular del curso Derecho Mercantil Internacional en las más recientes promociones de dicha maestría, siendo además la coordinadora de la maestría en Derecho Mercantil del Centro Universitario de Occidente de la Universidad San Carlos.

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Si, la Convención de las Naciones Unidas es una norma internacional que trata sobre el contrato de compraventa de mercaderías, se creó con el fin de unificar una norma para el mejor funcionamiento comercial de las transacciones.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Pienso que es bueno que se haya adherido, aunque bastante tarde, y creo que la razón principal es tratar de favorecer el comercio internacional.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Creo que los cambios serán sobre todo comerciales, porque de cierto modo dará más seguridad al comercio internacional, lo cual siempre es de beneficio para el país.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

He trabajado y me dedico a la enseñanza del mismo, con respecto a qué legislación se aplicaba sería en sí otros tratados y convenios internacionales, sobre todo el CAFTA, por ser suscrito con los principales socios comerciales de Guatemala. Además de la Lex Mercatoria y el principio de Pacta Sunt Servanda.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Haciéndose responsable y pagar las indemnizaciones que correspondan.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

No, porque para eso están los tratados y convenios internacionales, lo que sí valdría la pena analizar es el avance en el Control de Convencionalidad.

f) Entrevista a Licenciado Américo Salatiel Girón Reyes egresado de la Universidad Rafael Landívar, con Maestría en Derecho de la Empresa de la Universidad Pontificia Católica de Chile además de haber efectuado Pasantía Nacional e Internacional en Dirección de Centros de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, Colombia, trabajando de igual manera como Asesor de la Cámara de Comercio de Guatemala:

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Si, conozco la Convención, en relación a los derechos y acciones tengo entendido que versa sobre la mejor solución de conflictos para las personas que contraten mediante un contrato de compraventa internacional.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Ningún inconveniente con respecto a la adhesión puesto que Guatemala ya efectuaba este tipo de contrataciones aún sin esta Convención.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

El fortalecimiento en el aspecto de daños y perjuicios en materia de compraventa. Esto

ayudaría al país, sobre todo a los consumidores.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

En la región donde me desempeño actualmente no existen empresarios que se dediquen a la exportación de mercaderías, pero debido a mi trabajo en Cámaras de Comercios tanto la nacional como la internacional he podido estar al tanto y ver cómo se efectúan dichas transacciones, y cómo estas repercuten a nivel del comercio. Los contratos de compraventa se rigen por el mutuo acuerdo de las partes, por ser un asunto privado.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Después del agotamiento de la mediación o conciliación, el arbitraje, es la mejor opción.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

No, toda vez que un contrato es un acuerdo entre las partes y regularlo puede afectar el curso normal del comercio. Muchas veces regular no es mejorar.

g) Entrevista a Licenciado Edwin Santiago Chavajay egresado de la Universidad Rafael Landívar, con Diplomado Internacional de especialización en Derechos Económicos, Sociales y Culturales y Políticas Públicas del Instituto Internacional Henry Dunat. Actualmente es Secretario de Tribunal Arbitral en dos Arbitrajes Comerciales entre una entidad financiera y una entidad bancaria y siendo así mismo Asociado

Junior en el Departamento de Litigios de la Firma de Abogados QIL+4 ABOGADOS, de la Ciudad de Guatemala.

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Sí, básicamente la parte a afectada por el incumplimiento de la otra parte puede exigir el cumplimiento del contrato, reclamar daños y perjuicios o declarar resuelto el contrato en caso de incumplimiento esencial.

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

Creo que es algo muy positivo el hecho de que Guatemala se haya adherido a la Convención. Las razones no pueden ser otras más que la necesidad de que Guatemala sea parte de esa normativa internacional uniforme y moderna que garantiza la seguridad jurídica en los contratos de compra venta internacional de mercaderías.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Los cambios jurídicos son únicamente en relación al derecho aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Los cambios comerciales serán positivos, en el sentido que los comerciantes pueden tener normas equitativas, modernas y uniformes que apliquen para sus relaciones comerciales.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

No trabajo con tanta frecuencia temas de comercio internacional, pero sí he tenido la oportunidad de efectuar contratos de compraventa internacional. No obstante, sé que antes de la Convención, la normativa aplicable en caso de incumplimiento contractual era la legislación que indicaba, para cada caso concreto, las normas de Derecho Internacional Privado.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Como procedimiento para resolver lo relativo a un incumplimiento: el arbitraje comercial internacional; y, como solución de derivada del incumplimiento: variará en cada caso, dependiendo de las necesidades del cliente.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

Ahora que Guatemala se adhirió a la Convención, no es necesario.

h) Entrevista a Licenciado Federico Palomo egresado de la Universidad Rafael Landívar, Socio fundador de la Firma de Abogados Palomo & Porrás ubicada en la Ciudad de Guatemala, enfocando su área de trabajo al Derecho Corporativo, Contratación Nacional e Internacional y Derecho Marítimo. Realizó estudios de especialización en Derecho Marítimo en el World Trade Center Institute of Pace University, Nueva York además de realizar estudios en Madrid en Derecho Comunitario y Derecho Europeo Comparado, realizando prácticas en la Oficina Europea de

Naciones Unidas (Ginebra), especialmente ante la UNCTAD.

**1. ¿Conoce usted el contenido de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mejor conocida como Convención de Viena de 1980 en relación a los derechos y acciones que tienen las partes contratantes en caso de incumplimiento en el contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

Si la conozco

**2. ¿Qué opina usted al respecto que finalmente Guatemala se haya adherido a dicha Convención y cuáles cree que fueron las razones por la que después de 30 años se haya adherido?**

La Adhesión a la Convención es totalmente beneficiosa, ya que formaliza esas relaciones de negocios que se hacían en una forma más arcaica. Es una época en que el derecho internacional se desarrolló – sobre todo – a base de Convenios Internacionales, y este era un tema importante que estuvo pendiente durante mucho tiempo. Igualmente la normativa interna de los países se fue desarrollando ampliamente con muchos de las disposiciones que se denominan “normas ordinarias de derecho internacional” que complementan ese desarrollo legal que se dio con gran impulso en los años 80s y 90s especialmente.

Creo que las razones pudieron ser más políticas y económicas. Guatemala venía de pasar un trágico terremoto en el año 1978 y se estaba a finales de una guerra civil muy larga y dolorosa. Es muy posible que algún tema de resurgimiento en la necesidad de reactivar la economía golpeada por el terremoto haya tenido alguna injerencia en las decisiones. Desconozco alguna interioridad diplomática de las razones de la demora, y me inclino a pensar que un tema político – económico.

**3. ¿Qué cambios jurídicos y comerciales cree usted que Guatemala pueda obtener ahora que ya está adherido a dicha Convención, y si estos cambios son de beneficio o perjuicio para el país?**

Las empresas siguen comerciando apoyándose en términos muy sencillos de contrataciones y en modelos de transporte regulados por Incoterms. En la práctica se utiliza muy poco la Convención como referencia legal de aplicación a un caso concreto, aunque todo desarrollo de un componente internacional siempre es importante como solución alterna de las relaciones de negocios.

**4. ¿Trabaja usted seguido en el ámbito internacional comercial, siendo así en caso de incumplimiento en contratos de compraventa internacional, antes de que Guatemala ratificara la Convención de 1980, qué legislación se aplicaba?**

Si trabajo seguido en el ámbito internacional, aunque mi práctica profesional viene de fines de los años 90s, con lo que desconozco que soluciones se usaban antes de los años 80s.

**5. ¿Cuál considera que es la mejor manera legal de solventar el incumplimiento de alguna parte en los contratos de compraventa internacional de mercaderías?**

Definitivamente el acuerdo directo/negociado. En caso contrario, se recurrirá a la disputa judicial/arbitral. Los comerciantes buscan siempre el acuerdo previo ya que saben que son temas que se pueden resolver (muchas veces) en forma amigable y basada en buena fe, negocios futuros y desarrollo combinado.

**6. ¿Considera usted necesario que dentro del Código de Comercio guatemalteco se establezca específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su aplicabilidad e importancia mundialmente?**

Creo que no es necesario. El comercio internacional y los negocios privados cuentan

con muchas bases legales contenidas en leyes ordinarias y complementadas con el derecho internacional (convenciones internacionales, costumbre internacional etc.). En la forma que operan los comerciantes es suficiente y hay bastante desarrollo legal, no solo en normas ordinarias con componente internacional, sino en regulaciones internacionales diversas documentadas en Tratados y Convenciones Internacionales.

En el desarrollo de las entrevistas se llegaron a varias conclusiones pertinentes a lo que es la Convención de Viena de 1980 y cómo en la práctica se efectúan los contratos de compraventa internacional de mercaderías, por lo cual a continuación se estará efectuado un análisis comprensivo de las entrevistas y de lo que aportaron los entrevistados en generalidades.

En primer lugar se les preguntó si conocían el contenido de la Convención de de Viena de 1980 y lo que concierne a los derechos y acciones que tienen las partes en caso de incumplimiento, en el cual la mayoría tenía una idea amplia sobre lo que trata ésta Convención, en el caso de la segunda pregunta sobre qué opinaban que fueron las razones por las cuales Guatemala se haya adherido después de 30 años todos concordaron que fue por la presión internacional que le están ejerciendo a Guatemala para que cumpla con los estándares comerciales internacionales que rige también a los demás países y por negligencia del Congreso de la República .

En tercer lugar se les preguntó sobre los posibles cambios que pueden haber al haberse adherido Guatemala a esta Convención a lo cual la mayoría respondieron que cambios significativos iban a ser los de la contratación internacional con otros países y la seguridad jurídica que esto iba a generar para los empresarios en el país, en este caso, la mayoría de entrevistados vieron con buena expectativa la adhesión aludiendo que era en pro del comercio guatemalteco.

En cuarto lugar se les preguntó si trabajaban en el ámbito internacional a lo cual la mayoría respondió que sí y aunque no lo hicieran seguido habían tenido la oportunidad de efectuar contratos internacionales, algunos ofrecieron ejemplos de cómo habían efectuado este trabajo y la solución en caso de incumplimiento, seguidamente se les

preguntó qué legislación se aplicaba antes que Guatemala ratificara esta Convención a lo cual un entrevistado dio una respuesta bastante acertada, ilustrando que aunque Guatemala no estuviera adherida a ésta, se cumplía con casi las mismas especificaciones que dice la Convención por la costumbre comercial internacional que se tiene, y que la mayoría de empresarios solventaban sus diferencias por medio del arbitraje, a lo cual lleva a la siguiente pregunta.

En el caso de la quinta pregunta se les preguntó cuál es la mejor manera de solventar el incumplimiento en este tipo de contratos de compraventa internacional de mercaderías, y todos de manera unánime respondieron que era el arbitraje, puesto que éste beneficia a las dos partes y ya que no es tardado no retrasa el comercio que se quiere dar, aunado a esto, hicieron ver que el arbitraje en la práctica es lo que es más usado para solventar conflictos en materia internacional.

Y por último se hizo la interrogante si creían que el contrato de compraventa internacional de mercaderías debería estar normado en la legislación guatemalteca, a lo cual la mayoría respondió que no, que no era primordial y que esto sólo llegaba a entorpecer el comercio por todo lo concerniente a integrarla a la ley y después las reformas, y que además de esto los tratados internacionales a los que Guatemala se adhiera son tomados como legislación nacional, otros pocos entrevistados respondieron que sí era necesario normarlo para que Guatemala tuviera una legislación adaptada al comercio que se da hoy en día, pero en el caso de la presente investigación, es de apuntar que efectivamente los tratados, acuerdos y convenios que Guatemala ratifique empiezan a surtir efecto como legislación aplicable en el país, por lo tanto la simple adhesión pone a Guatemala en un marco de mejora en cuanto a la contratación de compraventa internacional.

En el desarrollo del análisis de la investigación los entrevistados hicieron el aporte de reconocer la importancia de la Convención de 1980 y cómo se solventan los conflictos de esta materia, pero es importante que se haga la pregunta esencial en la investigación que es ¿Qué tanta seguridad jurídica brinda la Convención de las

Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías también conocida como Convención de Viena de 1980, a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, con respecto a las mercaderías que son objeto del contrato así como qué se debe de hacer en caso de incumplimiento, y qué posibles cambios puede tener Guatemala en el ámbito comercial y económico ya que recién se adhirió a dicha Convención, con otros Estados y sus empresas?

Por lo tanto se puede responder que ahora que Guatemala que encuentra en este plano de igualdad en cuanto a la comercialización de mercaderías puede ofrecerle seguridad jurídica a los demás empresarios y Estados que quieran contratar con empresarios guatemaltecos, en el cual tengan una legislación aplicable en sus contratos de compraventa internacional, ya que el principal objetivo de la Convención es que los empresarios sepan que al momento de contratar tienen seguridad en cuanto a sus contratos y los derechos y acciones que tiene cada uno.

En la práctica en Guatemala efectivamente se cumple con el Comercio Internacional con relación a efectuar contratos de compraventa internacional, y que por lo tanto aunque se efectúe en la práctica era necesario que Guatemala se adhiriera a la Convención de Viena de 1980 para quedar en un marco de igualdad en el comercio con otros Estados.

Los derechos y acciones de cada parte pueden verse afectados de alguna manera con el incumplimiento de alguna de las partes, es por esto que la Convención efectúa una legislación adaptable para cada parte independientemente del país en el que se encuentren las partes, por lo tanto al momento de exigir la indemnización de daños y perjuicios no se vela por un Estado, sino por la parte que está siendo afectada por el incumplimiento, y este derecho de exigir indemnización nunca prescribe por lo que esto es un beneficio para la parte afectada.

Por lo tanto se puede esperar una mejor contratación entre Guatemala con otros Estados y tener presente que la comunidad internacional va a apoyar en sentido de comercio a Guatemala por haberse adherido a ésta.

## Conclusiones

1. El contrato de compraventa internacional es por mucho el mejor instrumento jurídico del que se dispone en el tráfico mercantil alrededor del mundo, puesto que este facilita la transacción de mercaderías no importando barreras fronterizas, por lo tanto está en los Estados fomentarlo y esforzarse por potenciarlo.
2. La compraventa internacional se ha ido adaptando al tiempo y a las sociedades, es por eso que en el Comercio Internacional de hoy se debe acoplar a los cambios tecnológicos y de transporte y por lo tanto recae en los Estados el deber de mejorar y facilitar la legislación que debe abarcar cada uno para dar mayor seguridad a las transacciones internacionales que se efectúan.
3. En los contratos de compraventa internacional de mercaderías siempre debe de efectuarse una cláusula en la cual se establezca qué tipo de ley aplicable o de qué forma se puede solventar algún incumplimiento, para que sea más eficaz y veloz la contratación y el cumplimiento de las obligaciones de las partes.
4. La Convención de Viena de 1980 fue creada por la Organización de las Naciones Unidas para poder darle mayor seguridad jurídica y de contratación a los empresarios de cualquier parte del mundo que estén sujetos a ésta, ya que abarca aspectos de fondo y forma en cuanto a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.
5. La Convención de Viena de 1980 establece una forma pragmática de solucionar conflictos en donde ofrece pautas en el cual las partes pueden en su autonomía de voluntad aceptarlas o negarlas, el único derecho que siempre se puede hacer valer por una parte es el de exigir el pago de los daños y perjuicios que pudo incurrir una parte por su incumplimiento, ya que este le pudo generar pérdidas al momento del incumplimiento.
6. Los daños y perjuicios ocasionados por alguna de las partes puede ser solucionada mediante lo establecido en el contrato, pero en el caso no hubiere

especificación en el contrato la Convención de Viena de 1980 establece los medios para accionar en este tipo de ocasión, esto sirve para tener una ley aplicable al caso que convenga a ambas partes.

7. Para dilucidar de mejor manera un caso de incumplimiento, ya sea porque las mercaderías no eran las pactadas, la calidad no era la especificada o los plazos acordados no fueron cumplidos se puede utilizar dicha Convención y resolverse mediante Arbitraje Comercial Internacional, que es la mejor manera internacionalmente de poner fin a un desacuerdo sobre compraventa internacional.

8. Guatemala en el mes de abril del año 2018 se adhirió a la Convención de Viena de 1980, después de 38 años de estar vigente esta Convención, siendo significativa su adhesión al país puesto que ejerce una confianza para que otros países puedan comercializar e invertir en el país ya que tienen seguridad que pueden aceptar la legislación sujeta en la Convención de Viena de 1980.

9. En la contratación internacional en este caso de mercaderías siempre debe versar sobre los principios del Derecho Mercantil y de comercio en el cual se toma la verdad sabida y la buena fe guardada para que haya una relación amistosa entre contratantes, puesto que esto fortalece la economía nacional y así se tienen más lazos con otros Estados para contratar e invertir.

## **Recomendaciones**

1. Que los diputados del Congreso de la República de Guatemala adecue con celeridad la normativa interna para equipararla con los estándares internacionales en materia comercial, en sentido de darle prioridad a la incorporación y ratificación de instrumentos de carácter internacional que favorezcan la economía nacional y de producción del comercio, y en virtud de ello que el Ministerio de Relaciones Exteriores asista al Congreso de la República para que este tipo de legislación internacional sea ratificada sin ningún contratiempo.
  
2. Que el notario, a través de su función informadora, comunique y proponga a las partes las ventajas de incluir la cláusula compromisoria dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, en donde se establezca la ley aplicable y forma de solución de conflictos para agilizar los trámites en comparación a un proceso judicial público y tardado.
  
3. Que en el sector académico dentro del Derecho, se le dé importancia al tema de tratados y convenciones los cuales Guatemala es parte y de la misma manera se actualice el pensum de estudios con respecto a los cursos de Derecho Mercantil y Derecho Internacional Comercial, para que los estudiosos y profesionales puedan conocer y aplicar de mejor manera las leyes no solo nacionales sino que también internacionales con respecto al contrato de compraventa internacional de mercaderías, a manera de favorecer los intereses del cliente, de manera eficaz y amplia.
  
4. Que los sectores empresariales y de industria, puesto que estos son los que efectúan con eventualidad contrataciones internacionales, se asistan correctamente de conocedores del Derecho Internacional Comercial para que en casos de controversias comerciales que traspasen fronteras, sepan los derechos, acciones y procesos para poder dilucidar de mejor manera estos conflictos para auspiciar y proteger sus intereses.

## Referencias

### Bibliográficas

1. Cabanellas de Torres, Guillermo. *Diccionario Jurídico Elemental*, Undécima Edición, Argentina, Editorial Heliasta S.R.L, 1993.
2. Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas Incoterms 2010: manual para usarlas con eficacia*. España, Editorial Marge Books, 2013.
3. Castellet, Núria Ginés. *El arbitraje internacionales, Cuestiones de Actualidad*, España, Editorial JM Bosh, 2011.
4. Fajardo Valenzuela, Víctor. *Raíces del Comercio Internacional*. Chile, Editorial Alba S.a., 2005.
5. Huesca Rodríguez, Cecilia. *Comercio internacional*. México, Red Tercer Milenio S.C., 2012.
6. Larios Ochaita, Carlos. *Derecho Internacional Privado*, Séptima edición, Guatemala, Editorial Litografía Nawal Wuj, 2004.
7. Medina de Lemus, Manuel. *Contratos de Comercio Exterior, Doctrina y formularios*. Tercera edición, España, Editorial Dykinson S.L., 2007.
8. Ossorio Manuel. *Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales*, Primera Edición Electrónica, Argentina, Datascan, S.A.
9. Peña Andrés, Cristina. *Negociación para el Comercio Internacional*. Marge Books, 2016.
10. Shippey, J.D, Karla C. *A short course in International Contracts, 2nd Edition*. Estados Unidos, World Trade Press, 2003.

11. Vázquez Martínez, Edmundo. *Instituciones de Derecho Mercantil*, Guatemala, IUS-Ediciones, 2009.

12. Villalobos Torres, Lourdes Rocío. *Fundamentos de Comercio Internacional*. México, Editorial Miguel Ángel Porrúa, 2006.

### **Normativas**

1. Asamblea Nacional Constituyente (1985). Constitución Política de la República de Guatemala. Guatemala.

2. Asamblea General, Naciones Unidas, CNUCCIM. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM). Convención de Viena de 1980.

3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 2-70, Código de Comercio.

### **Electrónicas**

1. BANGUAT. Disponible en red:

[https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota\\_comercio\\_mensual.htm&e=138563](https://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2018/nota_comercio_mensual.htm&e=138563) Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

2. CACIF. Disponible en red:

<https://www.cacif.org.gt/noticias-1/2018/6/28/informamos-a-la-opinin-pblica-que-se-estn-tomando-las-acciones-legales-correspondientes> Fecha de visita: 20 de octubre de 2018

3. Carle, Gregorio Cristóbal. La transmisión del Riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional y la Convención de Viena: Breves Apuntes. Diario del exportador. Disponible en red: <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/la-transmision-del-riesgo-en-el.html>, Fecha de visita: 04 de octubre de 2018

4. Central America Data. Disponible en red:  
[https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Guatemala\\_Exportaciones\\_bajan\\_2](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Guatemala_Exportaciones_bajan_2) Fecha de visita: 20 de octubre de 2018
5. CNUDMI. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Disponible en red:  
[http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html) Fecha de visita: 03 de septiembre de 2018
6. Diccionario, Real Academia Española. Disponible en red:  
<http://dle.rae.es/?id=EmzYXHW> Fecha de consulta: 16 de agosto de 2018
7. Incoterms. TNT Holdings B.V. Disponible en red:  
[https://www.tnt.com/express/es\\_gt/site/como/understand-incoterms.html](https://www.tnt.com/express/es_gt/site/como/understand-incoterms.html) Fecha de consulta: 20 de agosto de 2018
8. Van Alstine, Michael P. *Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y su trascendencia para América Latina*. Traducción de: Yolanda Margaux Guerra G., Derechos y Valores, Universidad Militar Nueva Granada, Pág. 118, Disponible en red:  
[https://digitalcommons.law.umaryland.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.gt/&httpsredir=1&article=1230&context=fac\\_pubs](https://digitalcommons.law.umaryland.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.gt/&httpsredir=1&article=1230&context=fac_pubs) Fecha de consulta: 30 de agosto de 2018

## **OTRAS**

1. Bermeo Aceldas, Lorena y otros. *Compraventa Internacional de Mercaderías*, Colombia, 2005, Tesis de la Carrera de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana.
2. Capelón, Jorge. "Globalización: branding & antibranding". *Heterogénesis. Revista de Artes Visuales*, Núm. 28, Suecia, 2002, Asociación de Arte Mulato Gil.