



Compraventa internacional de mercaderías

Autor/a

Paloma Morales Villanueva

Abogada de Derecho Mercantil/Profesora Colaboradora ISDE

***REVISTA LEX
MERCATORIA.***

Doctrina, Praxis, Jurisprudencia y Legislación

RLM nº7 | Año 2017

Artículo nº 10

Páginas 83-90

revistalexmercatoria.umh.es

ISSN 2445-0936

Resumen: La compraventa internacional de mercaderías es aquella operación bilateral en que una de las partes, vendedor, se obliga a entregar a la otra, comprador, una cosa a cambio de un precio cierto en dinero o signo que lo represente, otorgando al contrato la categoría de internacional el hecho de que ambas partes deberán pertenecer a Estados diferentes.

En cuanto a la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional, en principio prima la autonomía de la voluntad de las partes. No obstante lo anterior, la normativa aplicable en las compraventas internacionales de mercancías es la Convención de Viena de Naciones Unidas de 11 de abril de 1980 que se aplica solo a los países que se han adherido a la misma como fue el caso de España mediante instrumento de 17 de julio de 1990.

Palabras clave: Compraventa internacional de mercaderías, Contratos internacionales, Convención de Viena, Comprador, Vendedor

Abstract: International sale of goods is that bilateral transaction in one part of the parties, the seller, is obliged to deliver the other, buyer, a thing as a change of a certain price in money or sign representing it, giving the contract the category of internationality the fact that both parties are from different States.

As for the applicable law to international contracts of sale, first of all, is applicable the principle of autonomy of the parties. Notwithstanding the foregoing, the rules applicable to international purchases of goods are the United Nations Vienna Convention of 11 April 1980 which applies only in countries which have adhered in the same way as the case of Spain through instrument of 17 July 1990.

Keywords: Compraventa internacional de mercaderías, Contratos internacionales, Convención de Viena, Comprador, Vendedor.

Sumario: 1.- Concepto; 2.- Regulación legal; 3.- Forma; 4.- Perfección o formación del contrato; 5.- Objeto; 6.- Sujetos; 7.- Requisitos; 8.- Duración; 9.- Contenido – Obligaciones – Precio – Garantías; 10.- Extinción.

1. CONCEPTO

Según la Convención de Viena podemos definir la Compraventa Internacional de Mercaderías como aquel contrato celebrado entre partes que tengan su establecimiento mercantil en diferentes países, en virtud del cual una parte, el vendedor, estará obligado a entregar las mercaderías y transmitir la propiedad de las mismas vendidas a la otra parte, el comprador, que estará obligado a pagar el precio y a aceptar las mercaderías, quedando excluidas las compraventas de inmuebles, bienes adquiridos para uso personal o familiar, en subastas, judiciales, de valores mobiliarios, de buques o aeronaves y de electricidad. Destacar aquí que la esencia del contrato regido por la Convención de Viena es que se intercambien mercaderías por dinero, definidas comúnmente como bienes muebles corporales, según la Convención de la Haya de 1964.

2. REGULACIÓN LEGAL

En términos generales, se puede afirmar que el tráfico mercantil internacional ha sido deficitario de derecho contractual de compraventa con carácter uniforme y obligatorio hasta el 11 de abril de 1980, con la Convención de Viena a la que se adhirió España, como estado parte de dicha Convención, el 17 de julio de 1.990 y entró en vigor el 1 de agosto de 1.991. Norma que conforme a lo dispuesto en el artículo 1.5 del Código civil, ha pasado a formar parte del ordenamiento jurídico español, sin aplicar el Convenio de Viena a todas las Compraventas Internacionales de Mercaderías, sino solo a aquellas compraventas realizadas entre empresarios que tengan su establecimiento en Estados diferentes y que sean

parte de esta Convención o bien cuando las normas de Derecho internacional privado de uno de los Estados que han suscrito esa Convención prevean la aplicación de la ley nacional.

Por el artículo 10.5 del Código civil español se regula en nuestro ordenamiento jurídico que a falta de sometimiento expreso de las obligaciones contractuales a una ley concreta por las partes, en las compraventas de bienes muebles corporales realizadas en establecimientos mercantiles se aplicará la ley del lugar dónde radiquen.

El Código de Comercio, en sus artículos 50 a 63, que regula los contratos de comercio, en su defecto, los usos del comercio; y a falta de ambas reglas, por las del Derecho Común, destacando la regulación del Código civil en materia de contratación en general y de compraventa, en sus artículos 1.254 y 1.255, 1261 y siguientes, 1.278, 1.445 a 1.456.

Hacer referencia aquí a los Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales, desde 2004, por los que se establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales, cuando las partes lo acuerden expresamente.

Por último hacer referencia a la regulación europea en materia de contratación, que es de justicia destacar el Reglamento (CE) nº 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), es decir, normas de conflicto de leyes relativas a obligaciones contractuales, que garantiza la coherencia con el Reglamento (CE) nº 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el re-

conocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (Bruselas I) y el Reglamento (CE) nº 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio de 2007, sobre la Ley aplicable a la obligaciones extracontractuales (Roma II).

En cuanto a la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional, en principio prima la autonomía de la voluntad, lo que implica que la ley aplicable es la libremente elegida por las partes. En caso de no pactarse lo contrario entre las partes, es obligatorio seguir las pautas de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

3. Forma

En cuanto a la forma del contrato de compraventa, prima el principio de libertad de forma, no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma, pudiendo formalizarse verbalmente o por escrito o incluso mediante actos de las partes, informalmente o de cualquier otra forma, así como, modificarse y extinguirse de la misma manera que la celebración o de manera diferente, modificándose verbalmente un contrato escrito, y llegando a poderse probar y ser válido la existencia de un contrato de compraventa por testigos.

Hay que añadir que este principio de libertad no se aplica de manera universal ni en todos los supuestos regidos por la Convención de Viena, si una de las partes posee su establecimiento mercantil en un Estado que ha formulado una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención y cuya legislación requiere que los contratos de compraventa se celebren de mutuo acuerdo por

escrito, somete el contrato a requisitos de forma escrita y el contrato tendrá que celebrarse de tal forma así como, su modificación y/o extinción.

De ello deducimos que, las normas de derecho internacional privado del foro determinarán que requisitos de forma, si es que los hay, han de cumplirse.

4. Perfección o Formación del Contrato

La perfección o formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, está compuesta por la oferta que realiza una parte, vendedor, a la otra, comprador, y la aceptación de dicha oferta por ésta última, perfeccionándose cuando surte efecto la aceptación de una oferta, es decir, el destinatario, vendedor, recibe fehacientemente la comunicación de aceptación.

Destacar que el vendedor tiene la obligación de vincularse a la propuesta que formula y realizarla con suficiente precisión, conteniendo la misma la declaración del oferente con la intención de quedar obligado por la aceptación del destinatario y el precio, que generalmente es cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías o prevé un medio para determinar todos ellos.

La comunicación de aceptación por parte del comprador tiene que “llegar” de manera fehaciente al vendedor, pudiendo ser retirada esa oferta por este último antes o simultáneamente a la oferta, o incluso después de llegada la oferta al futuro comprador.

También, puede indicarse en la propia oferta que ésta será irrevocable, señalándose un plazo fijo para la aceptación u de otro mo-

do, indicándose como prueba de un principio general de impedimento legal (estoppel) “venire contra factum proprium” y como principio general aplicable a la revocación de una declaración de resolución del contrato.

Se ha sostenido asimismo que las normas jurídicas internas en materia de impedimento promisorio (estoppel) solo dejan de prevalecer cuando la compraventa internacional de mercaderías ofrece el equivalente del impedimento promisorio (estoppel).

Exponer que la parte que negocia o acepta una oferta en un idioma extranjero debe asumir el riesgo de las complejidades de los significados del idioma extranjero.

La Convención establece normas para cuando una presunta aceptación modifica una oferta de tal modo que la respuesta es una contraoferta, aplicándose dichas normas para la aceptación de ofertas para celebrar un contrato, para la aceptación de contraofertas así como, de propuestas para modificar el contrato y de propuestas para extinguir el contrato.

La indicación de asentimiento puede hacerse verbalmente, por escrito o mediante un acto, como son: la aceptación de mercaderías por el comprador; el pago de las mercaderías por el comprador; que un tercero reciba las mercaderías; la entrega de las mercaderías por el vendedor; la aceptación por el vendedor de una garantía bancaria y el comienzo de la producción de las mercaderías; entre otros, surtiendo efecto la aceptación en el momento en que el destinatario realiza el acto.

El silencio o la inacción del destinatario que recibe una oferta no constituyen aceptación, a falta de otras pruebas que indiquen que se ha asentido a una oferta.

La aceptación de una oferta surte efecto en el momento en que la indicación de aceptación llega al oferente dentro del plazo que se haya fijado para la aceptación. La aceptación tiene que llegar al oferente dentro del plazo fijado o de acuerdo a lo regulado en materia de aceptación tardía. Una oferta no puede quedar aceptada después de que expire el plazo, a no ser que el oferente comunique al destinatario sin demora que la aceptación surte efecto. Una oferta verbal debe aceptarse inmediatamente, a menos que las circunstancias determinen otra.

5. OBJETO

La compraventa internacional de mercaderías tiene por objeto los bienes muebles corporales, quedando excluidas las compraventas de mercancías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor no haya tenido conocimiento de que las mercancías se compraban para ese uso; las adquisiciones en subastas; las judiciales; las de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; y las de electricidad.

Por tanto, la compraventa internacional de bienes inmuebles y la de bienes inmateriales, como la propiedad industrial o intelectual y la venta internacional de empresas o establecimiento mercantil están excluidas del ámbito de aplicación de la Convención de Viena, ya que no pueden considerarse “mercaderías”, debiendo acudir en estos casos al Convenio de Roma de 1980 para determinar la ley aplicable.

En el fondo, se trata de una compraventa de bien mueble corporal aunque no exista

“transmisión física del soporte real”. Una interpretación de la Convención de Viena con arreglo a su ratio, se basa en que cubre, exclusivamente, la venta de bienes muebles corporales, en transacciones comerciales internacionales, excluyendo las compraventas de mercaderías para uso personal, familiar o doméstico, que quedan reguladas por las normas de Derecho Internacional Privado del juez que está conociendo del caso.

6. SUJETOS

Los sujetos son aquellas partes contratantes, que comprenden el elemento subjetivo del contrato. Estos pueden ser personas físicas o comerciantes individuales, debiendo estar capacitadas para contratar por sí mismas, o bien, personas jurídicas, adoptando forma societaria, representadas por personas físicas con el correspondiente poder o autorización, pudiendo a su vez las partes contratar entre ausentes o entre presentes.

En cuanto a lo que respecta a las partes, exponemos que todo contrato debe estar formado por dos partes, el vendedor, que es la parte que entrega las mercancías conforme a la cantidad y calidad estipuladas en el contrato, trasfiere la propiedad de los bienes y los documentos conexos a la otra parte, el comprador, que es la que pagará un precio cierto o signo que lo represente por las mercancías recibidas.

Además, las partes deben tener su residencia, su establecimiento, en dos Estados diferentes y que el Estado cuyo ordenamiento sea aplicable haya ratificado la Convención, aunque el ordenamiento aplicable sea el de un tercer Estado, por ejemplo, el del lugar donde se haya firmado el contrato.

7. REQUISITOS

En cuanto a los requisitos esenciales del contrato de compraventa internacional, podemos agruparlos en dos tipos: requisitos de fondo y requisitos de forma.

En cuanto a los requisitos de fondo, el primero, el consentimiento, es la aceptación por el comprador de la oferta, que da lugar al nacimiento del contrato, perfeccionase con la entrega; el segundo, el objeto, que son los bienes muebles corporales que van a ser vendidos, debiendo ser concretos y determinados; y el tercero y último, la causa, que no es más que la búsqueda del beneficio recíproco.

En lo que a los requisitos de forma se refiere, destacamos el principio de libertad de forma, que se da en el proceso de formación del contrato mediante el intercambio de dos declaraciones de voluntad: la oferta y la aceptación.

Los elementos mínimos esenciales que deben constar en la oferta para que pueda ser aceptada deben ser los siguientes: que se derive del contenido de la oferta el nacimiento de un contrato; que la oferta sea suficientemente precisa; y, que la oferta se dirija a una o varias personas determinadas.

Por otro lado, encontramos la segunda declaración de voluntad, la oferta, que surte efecto cuando llega a su destinatario. A partir de ese momento, el destinatario de la misma puede aceptarla, mediante simple aceptación o mediante declaración de aceptación, o revocarla, lo que llevaría a su extinción, salvo excepciones. En caso de aceptarla, se produciría el perfeccionamiento del contrato en el mo-

mento en que llegase al oferente, surgiendo efecto la aceptación.

En cuanto a una posible modificación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes, ya sea verbal, por escrito o por el mero silencio de una de las partes contratantes.

No se debe olvidar que, lo habitual en el comercio internacional, es que no sean las partes contratantes las que negocien por sí mismas el contrato de compraventa, sino que lo hagan por medio de terceras personas, por ejemplo, mediante agentes comerciales.

8. DURACIÓN

En cuanto a la duración del contrato de compraventa internacional de mercaderías debemos estar a si el contrato es de tracto único o de tracto sucesivo para determinar su duración. Por un lado, centrándonos en el contrato de tracto único o contratos de ejecución única, son por los que la consumación se realiza mediante un solo acto por parte de cada parte contratante, pudiendo coincidir con el momento de la perfección del contrato, destablecer un plazo máximo de realización del acto de la prestación que le corresponda a cada parte.

Por otro lado, si el contrato de compraventa internacional de mercaderías es de tracto sucesivo, es decir, que establece una relación duradera y prolongada en el tiempo, deberá contener la oportuna previsión de las fechas de comienzo y fin de la vigencia del contrato así como, un plazo máximo de realización del acto de la prestación que le corresponda a cada parte.

9. CONTENIDO

9.1. Obligaciones

“El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente convención, estableciéndose como obligaciones del vendedor.

La primera de las obligaciones y la más importante para el vendedor, la entrega de las mercancías, poniéndola materialmente en posesión del comprador o cumpliendo los actos necesarios para que el comprador entre en posesión de la cosa.

La Convención incluye bajo el concepto de "conformidad" lo que en nuestro sistema jurídico constituye la garantía por evicción y vicios ocultos, ya que el régimen de la Convención es mucho menos protector para el comprador.

En lo que respecta a las principales obligaciones del comprador, decimos que, “El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.” Además de la obligación de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible para comprobar que son adecuadas a las fijadas en el contrato, debiendo notificar al vendedor de cualquier falta de conformidad dentro de un plazo razonable.

Por último hacer alusión, que junto a las obligaciones específicas de cada parte, existen otras que son comunes a las dos: la obligación de conservar las mercaderías, en las situaciones en que la parte que dispone de ellas no corre con los riesgos y la obligación

de pagar intereses por cualquier suma adeudada, independiente de la acción de indemnización de daños y perjuicios.

Finalmente, es necesario mencionar la posibilidad de diferir el cumplimiento de las obligaciones en los casos en que el incumplimiento de la otra parte sea previsible.

9.2. Precio

La necesidad de la fijación del precio o prever un medio para fijarlo, ya que la existencia de un precio cierto o signo que lo represente es uno de los requisitos esenciales del contrato, que sin él el contrato no sería válidamente celebrado y no existiría.

No obstante lo anterior, la Convención ofrece una fórmula relativa al precio.....el precio será “generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.

El momento de pago, deberá ser determinado o determinable y en caso de silencio, hay dos posibilidades: i) si no hay transporte, el comprador deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos que las representen; ii) si hay transporte, el vendedor podrá expedirlas condicionando la puesta en poder de las mercaderías o los documentos que las representan solamente contra pago del precio.

El pago deberá realizarse en el lugar convenido por las partes. En caso de que nada haya sido pactado, éste tendrá lugar en el establecimiento del vendedor, pero si el pago debe hacerse contra entrega de mercaderías o de documentos, donde tenga lugar dicha entrega.

La Convención no regula los modos de pago admisibles ni la moneda de pago. Todo esto será determinado por las partes, pero en caso de silencio el pago se realizará normalmente en la moneda del lugar donde se produzca dicho pago.

9.3. Garantías

Las garantías del contrato de compraventa internacional de mercaderías son las que vengán libremente determinadas por las partes siempre y cuando éstas garanticen el correcto cumplimiento de la práctica total del contrato, en cuyo caso se delimitará la garantía prestada, pudiendo ser estas personales o reales. Si estas son de tipo personal, el contrato vendrá garantizado por un aval o fianza, o si estas son de tipo real, el contrato vendrá garantizado por la hipoteca o la prenda.

También, existen las garantías bancarias, que son el un instrumento a través del cual una entidad financiera (garante) adquiere un compromiso de indemnizar al beneficiario (vendedor), por cuenta de su cliente (ordenante/comprador), en caso de que este último no cumpla con sus obligaciones. A diferencia del aval, la garantía se emite en un documento distinto del de la obligación garantizada (sin incorporarse al documento financiero).

En función del objetivo de la garantía, podemos diferenciar entre garantías contractuales y garantías a primera demanda o requerimiento. En las primeras es necesario demostrar el incumplimiento, por parte del ordenante/comprador, mediante la presentación de pruebas documentales como sentencias judiciales, laudos arbitrales o similares, y las segundas, se refieren a operaciones independientes de los contratos o transacciones en los que se basan, no siendo necesario demos-

trar el incumplimiento, de tal forma que el pago se ejecuta ante la recepción de una solicitud por escrito y de algún documento indicado en la propia garantía.

El uso de las garantías a primer requerimiento es más habitual que el de las garantías contractuales en la práctica comercial internacional, dada su sencillez y eficacia operativa. Y en cuanto al marco regulatorio, la Cámara de Comercio Internacional ha elaborado unas Reglas Uniformes para las Garantías a Primer Requerimiento (ICC Uniform Rules for Demand Guarantees), aunque el sometimiento a estas reglas es voluntario y, de producirse, ha de indicarse expresamente en el texto de la garantía (incluyendo una referencia del estilo de la que sigue: “esta garantía está sujeta a las reglas uniformes relativas a las Garantías a Primer Requerimiento, revisión 2010, publicación 758 de la CCI).

10. EXTINCIÓN

Por último, determinar la extinción del contrato o terminación contractual, por lo que en este mismo sentido, deberán especificarse, en su caso, las causas de extinción del contrato como son, (i) por expiración del plazo de duración estipulado; (ii) la extinción anticipada mediante preaviso de una de las partes y regulan tal preaviso; (iii) la extinción automática por incumplimientos del contrato o de objetivos fijados en el mismo; (iv) los cambios sustanciales en el control de aquella de las partes que tenga forma societaria, disminución de la solvencia u otras contingencias.

La regla general es la ausencia de formalidades en la modificación o extinción del contrato, pudiendo las partes establecer una

cláusula que exija que todo tipo de modificación u extinción por mutuo acuerdo deba realizarse en forma escrita, por lo que cualquier modificación oral se considerará inválida.

Sin embargo, la Convención, se acoge a la teoría de los propios actos, la cual consiste en que si pese a existir una cláusula que exija la modificación o extinción por escrito, se hace una modificación oral o tácita, dicha modificación será eficaz en la medida que busca proteger la expectativa creada en la otra parte.