
JORGE OVIEDO ALBÁN



**LA FORMACIÓN
DEL CONTRATO
EN LA COMPRAVENTA
INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS**

DE PILAR PERALES VISCASILLAS

LA FORMACIÓN DEL CONTRATO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Perales Viscasillas, María del Pilar, *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*. Tirant Lo Blanch, Valencia. (ISBN. 84-8002-358-9).

La Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue aprobada en Colombia mediante Ley 518 de 1999. La Corte Constitucional se pronunció sobre su exequibilidad mediante sentencia C-529 de 2000. El 10 de julio de 2001 se depositó el instrumento de adhesión. El Decreto 2826 de 2001 promulgó la Convención, y conforme a su artículo 99 entró a regir el 1º de agosto de 2002.

La Convención ha sido concebida como un intento de unificar la legislación aplicable a los contratos internacionales; es el resultado de una labor de varias décadas que se remontan incluso a las iniciativas de finales del siglo XIX que produjeron como resultados la ley uniforme sobre ventas de mercancías de 1905 de los países escandinavos, y *The Sale of Goods Act* de 1893 de Gran Bretaña, y de la primera etapa del siglo XX, como es el trabajo de la International Law Association reunida en 1924, en Estocolmo, donde se trabajó en un proyecto de ley uniforme para la unificación de la legislación sobre compraventa internacional. Igualmente, tiene como antecedente los trabajos del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), el cual se creó precisamente para promover la armonización y unificación del Derecho privado a nivel internacional. Los trabajos de UNIDROIT desembocaron en la Conferencia Diplomática de La Haya sobre Derecho Internacional Privado de 1964, donde fueron aprobadas la Ley uniforme sobre la formación de los contratos de venta internacional de objetos muebles corporales (LUVI) y la Ley uniforme sobre formación de contratos de venta internacional de objetos muebles corporales (LUF), que entraron en vigor en 1972. Sin embargo, dichas Convenciones no tuvieron aceptación ni siquiera entre los países que participaron en la Conferencia de La Haya de 1964. Entre las razones que destacan varios autores se indican la pobre representación de países distintos de los europeos en su discusión y adopción, el escaso número de países que las ratificaron, y la presión recibida por algunos delegados para que los proyectos se adoptaran en la forma como se redactaron, entre otras.

La Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL), queriendo responder a la necesidad de que la Organización de Naciones Unidas (ONU) debía contribuir a eliminar los obstáculos jurídicos al comercio internacional y con el propósito de promover la armonización y unificación progre-

sivas del Derecho mercantil internacional, trabajó desde sus orígenes en la elaboración de una legislación uniforme sobre compraventa internacional. Los trabajos concluyeron con la celebración de una conferencia de plenipotenciarios celebrada en Viena en 1980, con la presencia de 62 estados, y entre otros, de organizaciones internacionales como el Banco Mundial, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y el Instituto UNIDROIT. El 11 de abril de 1980 se aprobó la Convención y un protocolo modificatorio de la Convención sobre prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías de 1974. Los textos auténticos están en idioma árabe, chino, español, francés, inglés y ruso. Conforme a lo establecido en su artículo 99, la Convención entró en vigor el 1º de enero de 1988.

La Convención, en consecuencia, hace parte del intento por unificar el Derecho privado a nivel internacional, salvando los escollos surgidos por la aplicación de las leyes nacionales a los contratos, y en particular al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Su importancia se observa desde diferentes aspectos; el primero lo constituye el hecho de que la hayan suscrito y ratificado países de todos los continentes, sin distinción de posición económica ni política, hecho manifestado desde la conformación del grupo de trabajo en el cual se hicieron presentes países pertenecientes a diferentes sistemas: Brasil, Estados Unidos, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Gran Bretaña, Túnez y Unión Soviética. Adicionalmente a la fecha la han ratificado o se han adherido a ella 62 estados pertenecientes a sistemas económicos y políticos diferentes, así como a diferentes familias jurídicas¹.

Teniendo en cuenta que más de las dos terceras partes del mundo han aceptado la Convención como el conjunto de reglas unificadoras que regulan la parte más significativa del comercio internacional, es necesario que la Academia colombiana emprenda su estudio comparativo con los Códigos de Derecho privado, al igual que debe suceder con la doctrina y la jurisprudencia nacionales, máxime en tiempos de globalización y apertura de los mercados latinoamericanos, meta que supondrá la adopción de reglas uniformes que permitan a los protagonistas de las transacciones internacionales operar con la suficiente agilidad y brinden la suficiente seguridad jurídica que reclaman sus transacciones.

La Convención sobre Compraventa es de aquellos tratados denominados por la Doctrina como "tratados ley", o tratados normativos que, a diferencia de las normas de conflicto y los tratados de Derecho internacional privado, buscan una solución de fondo a las transacciones internacionales.

Con el anterior resumen acerca del origen, la importancia y la naturaleza de la Convención sobre Compraventa Internacional, hemos querido introducir esta re-

1 De acuerdo con la información consolidada y presentada por la UNCITRAL, el número de países parte de la Convención a la fecha es de 62. Honduras aprobó la Convención en octubre 10 de 2002 y ésta entrará en vigor para dicho país en noviembre 1º de 2003. La información puede consultarse en <http://www.uncitral.org>

censión al libro *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías* (791 pp.), escrito por la profesora María del Pilar PERALES VISCASILLAS, tratando de ubicar a los lectores en la naturaleza del que se considera como el principal de los instrumentos del Derecho mercantil uniforme, indicando que al hacer parte dicha Convención del Derecho colombiano, se hace imprescindible para estudiosos y prácticos, así como para jueces y árbitros, conocer los estudios doctrinales de mayor relevancia en el mundo que tienen como objeto el análisis de este instrumento normativo.

María del Pilar PERALES VISCASILLAS es profesora titular de Derecho Mercantil en la Universidad Carlos III de Madrid, licenciada por la Universidad Autónoma de Madrid, y doctora en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid. Es autora de diversas monografías, entre las que se destaca la que comentamos. Igualmente, ha publicado diversos artículos en español e inglés sobre diversos temas relacionados con el Derecho mercantil nacional e internacional. "Visiting Scholar" en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL) y en las universidades de Columbia, Arizona y Pace, donde asimismo fue profesora asociada. Delegada de España ante la UNCITRAL; y miembro de instituciones como el Chartered Institute of Arbitrators (ACI Arb); el Colegio de Abogados de Madrid; Young International Arbitration Group of the London Court of International Arbitration (LCIA); International Academy of Commercial and Consumer Law (IACCL).

La Convención sobre Compraventa Internacional es receptora de las tradiciones jurídicas del Derecho del *Common law* y el *Civil law*. Esto hace necesario que los estudios que la abordan se refieran a instituciones propias de dichos sistemas, donde a través de un método comparatista logren desentrañar y explicar el sentido de las normas de la normativa vienesa. El trabajo de la profesora PERALES VISCASILLAS logra con creces dicho cometido, lo cual puede constatarse con las citas que la misma hace no solo a disposiciones de Códigos civiles y de comercio europeos (los cuales a su vez han influenciado a las codificaciones latinoamericanas, como es el caso de Colombia), sino también al Derecho angloestadounidense. Esto implica que el texto, no se limite al estudio de la parte segunda de la Convención, sino que sea un verdadero tratado de Derecho comparado. Igualmente, la autora soporta su estudio en la consulta de los autores más representativos, no sólo del Derecho civil y mercantil internacional, en general, ni de la compraventa internacional, en particular, sino también del derecho de obligaciones y contratos europeos y estadounidenses. Igualmente, se hace un estudio pormenorizado de la jurisprudencia relativa a la Convención de 1980 dictada por Cortes extranjeras y tribunales arbitrales. Esto lleva a que este estudio contribuya a alcanzar uno de los más grandes retos de la Convención, cuales son su interpretación y su aplicación uniforme. Esta metodología, sin duda, contribuye enormemente al enriquecimiento de nuestra doctrina, la cual, salvo casos muy especiales, está en mora de abordar el estudio de doctrinantes foráneos, con el fin de enriquecerse no sólo con toda la ciencia en ellos contenida, sino para poder encontrar en los mismos diferentes visiones que ayuden a estructurar las soluciones para los casos internos.

Antes de abordar el estudio del objeto de su investigación, PILAR PERALES, en el capítulo I, se refiere al proceso de unificación legislativa del contrato de compraventa internacional, remontándose no sólo a la historia de la Convención, sino también explicando las disposiciones preliminares de la misma donde se tratan, además del campo de aplicación, los aspectos relativos a las fuentes y criterios de interpretación que deben regir no solamente el análisis de los 101 artículos, sino también el contrato mismo².

Desde la parte final del capítulo I, donde aborda el análisis de la figura de la responsabilidad precontractual, concluyendo que éste es un vacío de la Convención que se debe regir por la ley nacional aplicable según la norma de conflicto que resulte pertinente, la autora analiza con rigor y detalle las distintas etapas que llevan al nacimiento del contrato de venta internacional.

En el capítulo II, se estudia el tema de la perfección del contrato, llegando a importantes conclusiones sobre los medios de transmisión empleados durante el proceso de formación contractual, en especial el intercambio electrónico de datos (EDI). Posteriormente, en el número III de este capítulo, la doctora PERALES VISCASILLAS realiza un examen especial de las posibilidades teóricas y legislativas concebidas para definir el momento de perfección del contrato: la teoría de la declaración o exteriorización, la teoría de la expedición, la teoría de la recepción y la teoría del conocimiento, cognición o información. Luego, y antes de analizar la forma de per-

2 La Convención está estructurada de la siguiente manera:

- Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales.
- Capítulo 1. Ámbito de aplicación
- Capítulo 2: Disposiciones generales.

- Parte II. Formación del contrato.
- Parte III. Compraventa de mercaderías.
- Capítulo 1. Disposiciones generales.
- Capítulo II. Obligaciones del vendedor.
- Sección I. Entrega de las mercaderías y de los documentos.
- Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros.
- Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor.

- Capítulo III. Obligaciones del comprador
- Sección I. Pago del precio.
- Sección II. Recepción.
- Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador.
- Capítulo IV. Transmisión del riesgo.
- Capítulo V. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador.
- Sección II. Indemnización de daños y perjuicios.
- Sección III. Intereses.
- Sección IV. Exoneración.
- Sección V. Efectos de la resolución.
- Sección VI. Conservación de las mercaderías.
- Parte IV. Disposiciones finales.

fección del contrato en el Derecho español no uniforme³ y en la Compraventa Internacional, siguiendo el método comparatista, estudia la perfección del contrato en los sistemas del *Common law*, sobre todo en el Derecho estadounidense. El estudio del Derecho colombiano y latinoamericano puede contar con suficientes herramientas después de la lectura del capítulo II para analizar de una forma crítica el tema de la formación del contrato en los Códigos propios, los cuales, por cierto, no son solamente diferentes entre sí, sino que igualmente difieren del sistema adoptado por la Convención. A partir de esto debe considerarse, y es una posición que hemos aducido en varios foros y escritos, en la conveniencia de un proceso de reforma de las leyes nacionales para ponerlas a tono con el Derecho mercantil uniforme que se impone a pasos agigantados en el mundo. Todo esto para brindar seguridad jurídica a los particulares.

En el capítulo III de la obra, “Los requisitos de la oferta contractual”, la autora, bajo la clasificación de “requisito subjetivo” y “requisito objetivo”, estudia la intención del oferente, los destinatarios, la precisión de la oferta, especialmente los problemas de interpretación y aplicación de los artículos de la Convención de Viena referentes a la determinación de las mercaderías y la determinación o determinabilidad del precio. En este particular, se estudia el concepto de *contratos con precio abierto*, y la discusión sostenida entre los representantes del *Common law* y el *Civil law*, sobre la posibilidad de que al momento de perfección del contrato no se indique con claridad el precio. Dicho punto ha dado lugar a una interesante discusión doctrinal y jurisprudencial sobre el sentido en que deben interpretarse y aplicarse los artículos 14 y 55 de la Convención. La autora aborda el tema desde los orígenes en la conferencia diplomática hasta las distintas visiones sobre el mismo. El capítulo se cierra con el estudio y crítica de uno de los importantes precedentes jurisprudenciales donde –de alguna manera– se niega la posibilidad de la existencia de los contratos con precio abierto en el Convenio de Viena. El caso referido fue fallado por el Tribunal Supremo de la República Húngara, mediante sentencia de 25 de septiembre de 1992.

En el capítulo IV, “Retirada, revocación y caducidad de la oferta”, estudia las mencionadas figuras bajo la óptica de la Convención de 1980. El tratamiento en los sistemas nacionales, particularmente en el colombiano, difiere notablemente del que se hace en la Convención. Especialmente los Códigos que adoptan el sistema de la emisión para entender perfeccionada la oferta niegan la retirada o revocación de dicha manifestación de voluntad.

3 La formación del contrato en el derecho español se encuentra contenida tanto en el Código Civil como en el Código de Comercio, específicamente en los artículos 1262 C.C. y 54 y siguientes C. de Co. Debe indicarse que dichos artículos fueron modificados por reciente Ley 34 de 2002, la cual por el hecho de que la obra es anterior a la expedición de la ley, obviamente no es analizada por la autora. De todas maneras, conviene indicar que la profesora PERALES ha publicado un trabajo donde analiza dichas normas. *Vid*: PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, *Sobre la perfección del contrato en España: El “Popurri” de los “Nuevos” artículos 1262 del Código Civil y 54 del Código de Comercio*, en *Vitruvius* 104, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá, diciembre de 2002, pp. 509 a 528.

En el capítulo V, "La manifestación y comunicación de la aceptación", se refiere al siguiente paso del *iter* contractual. El tema de la aceptación es abordado partiendo del estudio comparado de la manifestación de la voluntad que la constituye. En particular, revisten especial importancia el análisis y las conclusiones sobre aceptación mediante el silencio, y su viabilidad aplicando usos y prácticas que la admitan⁴.

Trata el capítulo VI, "El elemento temporal de la aceptación", partiendo de las figuras del plazo límite para aceptar, el cómputo del plazo de aceptación fijado por el oferente y la posible aceptación tardía, figura que no es admitida en nuestro régimen interno.

En el capítulo VII hace un análisis especial de la contraoferta y batalla de formularios o conflicto entre cláusulas predisuestas, que ocasionan muchos problemas prácticos, e igualmente alude a la forma como se pueden resolver esos problemas en la Convención de Naciones Unidas.

De esto se concluye que al entrar en vigor en Colombia, el pasado 1º de agosto de 2002, la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, tenemos un régimen interno sobre la compraventa manifestado en la regulación de dos códigos: Civil y de Comercio, y uno aplicable a las transacciones de compraventa internacional, siempre que se verifiquen los supuestos de aplicabilidad de la mencionada Convención. Igual anotación vale para la formación del contrato, un régimen interno aplicable a la formación de los contratos de Derecho privado, y otro aplicable a las transacciones internacionales de compraventa. El régimen general de formación del contrato, contenido en el Código de Comercio colombiano de 1971, no se configura hoy en día como el aplicable a todas las transacciones de Derecho privado. Debe analizarse, conjunta y comparativamente, con la legislación sobre comercio electrónico (Ley 527 de 1999) y la Ley 518 de 1999 aprobatoria de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, claro está, en cuanto a la aplicación especial que de éstas se trate. Por esto, varios expertos consideran éste como uno de los más importantes trabajos que se hayan escrito sobre la Convención aplicable a las compraventas internacionales, y un referente de obligada consulta para los estudiosos del derecho de contratos en nuestro país. No sólo por el objeto propio de la investigación abordada, sino porque es una verdadera obra de derecho comparado.

4 Téngase en cuenta que en el régimen de fuentes, las normas de la Convención deben ceder ante los usos y prácticas. Cfr. arts. 8 y 9.