## A) Principios de los contratos comerciales internacionales

¿Qué son los principios UNIDROIT?

Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales fueron publicados por primera vez en 1995, siendo [UNIDROIT](http://www.unidroit.org/) una agencia especializada de las Naciones Unidas que tiene como misión la unificación del derecho privado.

De acuerdo con el preámbulo, los principios de UNIDROIT:

-Establecen reglas generales aplicables a los contratos comerciales internacionales

-Son de aplicación cuando las partes del contrato hayan decidido que el mismo se rija por estos principios (autonomía de la voluntad).

-Pueden aplicarse cuando las partes no han escogido el dcho. aplicable al contrato.

-También se aplican cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por principios generales del derecho, la “*lex mercatoria*” (conjunto de usos y costumbres comerciales) o expresiones semejantes.

-Pueden ser utilizados para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme y/o el derecho nacional por parte de jueces y tribunales.

-Pueden servir como modelo para los legisladores nacionales e internacionales

Los Principios son cuasi-legales porque no nacen de poder legislativo así que son facultativos nadie está obligado a usarlos. Son recomendaciones, declaraciones, principios, códigos de conducta etc.

Disposiciones generales

-Las partes son libres para celebrar un contrato y para determinar su contenido al igual que su forma en particular. Puede ser probado por cualquier medio, incluso los testigos.

-No se restringe que dentro de lo pactado se apliquen normas imperativas nacionales, internacionales o supranacionales siempre y cuando tengan concordancia con normas pertinentes de derecho internacional privado.

-Lo que las partes firman es “ley” para las partes, deben actuar con buena fe y lealtad negocial. Y están obligadas a actuar por cualquier uso y/o práctica particular establecida y por las utilizadas habitualmente en el comercio internacional excepto que dicha aplicación sea irrazonable para el caso.

-Solo puede modificarse o extinguirse lo convenido conforme lo que disponga el contrato, por acuerdo de las partes o por algún otro modo conforme a los principios de los contratos comerciales internacionales.

-En la interpretación de los principios se tendrá en cuenta su carácter internacional, así como sus propósitos para lograr la mayor uniformidad posible, además, si existiesen situaciones no resueltas expresamente en los principios, se tratará de resolver con los principios adyacentes a las mismas.

-Toda declaración, demanda, requerimiento o cualquier otro medio para comunicar una intención se debe hacer según un medio idóneo para las circunstancias. Esta notificación surtirá efectos cuando llegue al ámbito o círculo del destinatario.

-Los días feriados oficiales o no laborables que afecten al cumplimiento de un acto se tienen en cuenta, en todo caso, si un plazo expira en dicho día en el lugar donde se encuentra el establecimiento. El uso horario es el del lugar del establecimiento de la parte que fija el plazo, a menos que las circunstancias indiquen lo contrario.

Formación

-El contrato se perfecciona mediante la aceptación de una oferta o por la conducta de las partes que sea suficiente para manifestar un acuerdo.

-el retiro de la oferta, surte efectos cuando llega al destinatario, aún si la oferta fuera irrevocable, puede retirarse si la notificación de su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

-La oferta puede ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación es anterior a la aceptación del destinatario. Sin embargo, no podrá revocarse si se indica un plazo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable, o tampoco si así lo considera razonablemente el destinatario y haya actuado en consonancia con dicha oferta.

-La extinción de la oferta tiene lugar cuando la notificación de su rechazo llega al oferente.

-La aceptación se produce cuando el destinatario expresa asentimiento al oferente dentro de un plazo convenido, si lo hubiese. Esta surte efectos cuando llega al oferente. Puede retirarse si su retiro llega antes o al mismo tiempo que la aceptación haya surtido efecto.

-La aceptación tardía surtirá efectos como aceptación si el oferente, sin demora injustificada, informa de ello al destinatario o lo notifica en tal sentido. Si ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado oportunamente al oferente, tal aceptación surtirá efecto a menos que, sin demora injustificada, el oferente informe al destinatario que su oferta ya había caducado.

-La respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación, pero contiene adiciones, limitaciones u otras modificaciones, es un rechazo de la oferta y constituye una contraoferta.

No obstante, la respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación, pero contiene términos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituye una aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete tal discrepancia. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

-Luego del perfeccionamiento del contrato, dentro de un plazo razonable y de forma expresa puede enviarse su confirmación incluyendo términos adicionales o diferentes, éstos pasarán a integrar el contrato a menos que lo alteren sustancialmente o que el destinatario, sin demora injustificada, objete la discrepancia.

-Durante las negociaciones, si una de las partes insiste en que el contrato no se entenderá como perfeccionado hasta lograr un acuerdo sobre asuntos específicos o una forma en particular, no será perfeccionado hasta que ambas partes no lleguen a tal acuerdo.

-Lo contrario sucede en un contrato de términos “abiertos”, si las partes señalaron términos sujetos a ulteriores negociaciones o a su determinación por un tercero, esto no impide su perfeccionamiento.

La existencia del contrato no se verá afectada por el hecho de que con posterioridad: las partes no se pongan de acuerdo acerca de dicho término; o el tercero no lo determine; siempre y cuando haya algún modo razonable para determinarlo, teniendo en cuenta las circunstancias y la común intención de las partes.

-Las partes tienen plena libertad para negociar los términos de un contrato y no son responsables por el fracaso en alcanzar un acuerdo. Sin embargo, si una parte actúa de mala fe, es responsable por los daños y perjuicios causados a la otra parte.

-Si una de las partes proporciona información como confidencial, la otra tiene el deber de cumplirla. Cuando fuere apropiado, la responsabilidad derivada del incumplimiento de esta obligación podrá incluir una compensación basada en el beneficio recibido por la otra parte.

-Un contrato por escrito que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo sea en una forma en particular no podrá modificarse ni extinguirse de otra forma.

No obstante, una parte quedará vinculada por sus propios actos y no podrá valerse de dicha cláusula en la medida en que la otra parte haya actuado razonablemente en función de tales actos.

-Una cláusula estándar no tiene eficacia si es de tal carácter que la otra parte no hubiera podido preverla razonablemente, salvo que dicha parte la hubiera aceptado expresamente. En caso de conflicto entre una cláusula estándar y una que no lo sea, prevalecerá esta última.

-En cambio, Cuando ambas partes utilizan cláusulas estándar y llegan a un acuerdo excepto en lo que se refiere a dichas cláusulas, el contrato se entenderá perfeccionado sobre la base de los términos acordados y de lo dispuesto en aquellas cláusulas estándar que sean sustancialmente comunes.

A menos que una de las partes claramente indique con antelación, o que con posterioridad y sin demora injustificada informe a la contraparte, que no desea quedar obligada por dicho contrato.

Apoderamiento de representantes

-Existe la facultad de que una persona, denominada representante, se encargue de las relaciones jurídicas de otra persona, denominada representado, por o con respecto a un contrato con un tercero.

-El otorgamiento de facultades por el representado al representante puede ser expreso o tácito. Además, el representante tiene la facultad para realizar todos los actos necesarios para lograr los objetivos por los cuales el apoderamiento fue conferido.

-En el ámbito de representación, en el que intervienen el representante y el tercero y este último no conoce ni debería conocer del rol del representante actuando como tal, se afectan solo las relaciones entre el representante y el tercero. Pero, cuando tal representante se comporta como si fuera el dueño de la empresa, el tercero, al descubrir la identidad del verdadero titular de la misma, podrá ejercitar también contra este último las acciones que tenga en contra del representante.

-Si un contrato celebrado por un representante lo involucra en un conflicto de intereses con el representado, del que el tercero sabía o debiera haber sabido, el representado puede anular el contrato. Pero, el representado no puede anular el contrato si ha consentido que el representante se involucre en el conflicto de intereses, o lo sabía o debiera haberlo sabido; o si el representante ha revelado el conflicto de intereses al representado y éste nada ha objetado en un plazo razonable.

-La extinción del poder no es efectiva en relación con un tercero a menos que éste la conozca o debiera haberla conocido. No obstante, la extinción de su poder, un representante continúa facultado para realizar aquellos actos que son necesarios para evitar un daño a los intereses del representado.

Validez

Disposiciones generales

Cuestiones excluidas: no se ocupa de la falta de capacidad de las partes.

Validez del mero acuerdo: Todo contrato queda perfeccionado, modificado o extinguido por el mero acuerdo de las partes, sin ningún requisito adicional.

Imposibilidad inicial:

-No afectará la validez del contrato el mero hecho de que al momento de su celebración fuese imposible el cumplimiento de la obligación contraída.

-Tampoco afectará la validez del contrato el mero hecho de que al momento de su celebración una de las partes no estuviere facultada para disponer de los bienes.

Carácter imperativo de estas disposiciones: Las disposiciones relativas al dolo, intimidación, excesiva desproporción e ilicitud son imperativas.

Causales de anulación

Definición del error: El error consiste en una concepción equivocada sobre los hechos o sobre el derecho existente al momento en que se celebró el contrato.

Error determinante: Una parte puede anular un contrato a causa de error si al momento de su celebración el error fue de tal importancia que una persona razonable, en la misma situación de la persona que cometió el error, no habría contratado o lo habría hecho en términos sustancialmente diferentes en caso de haber conocido la realidad de las cosas, y:

-la otra parte incurrió en el mismo error, o lo causó, o lo conoció o lo debió haber conocido y dejar a la otra parte en el error resultaba contrario a los criterios comerciales razonables de lealtad negocial; o

-en el momento de anular el contrato, la otra parte no había actuado aun razonablemente de conformidad con el contrato.

No obstante, una parte no puede anular un contrato si:

- ha incurrido en culpa grave al cometer el error; o

- el error versa sobre una materia en la cual la parte equivocada ha asumido el riesgo del error o, tomando en consideración las circunstancias del caso, dicha parte debe soportar dicho riesgo.

Error en la expresión o en la transmisión: Un error en la expresión o en la transmisión de una declaración es imputable a la persona de quien emanó dicha declaración.

Remedios por incumplimiento: Una parte no puede anular el contrato a causa de error si los hechos en los que basa su pretensión le otorgan o le podrían haber otorgado remedios por incumplimiento.

Dolo: Una parte puede anular un contrato si fue inducida a celebrarlo mediante maniobras dolosas de la otra parte, incluyendo palabras o prácticas, o cuando dicha parte omitió dolosamente revelar circunstancias que deberían haber sido reveladas conforme a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

Intimidación: Una parte puede anular un contrato si fue inducida a celebrarlo mediante una amenaza injustificada de la otra parte, la cual, tomando en consideración las circunstancias del caso, fue tan inminente y grave como para dejar a la otra parte sin otra alternativa razonable. En particular, una amenaza es injustificada si la acción u omisión con la que el promitente fue amenazado es intrínsecamente incorrecta, o resultó incorrecto recurrir a dicha amenaza para obtener la celebración del contrato.

Excesiva desproporción:

-Una parte puede anular el contrato o cualquiera de sus cláusulas si en el momento de su celebración el contrato o alguna de sus cláusulas otorgan a la otra parte una ventaja excesiva. A tal efecto, se deben tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

-que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra parte, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y la naturaleza y finalidad del contrato.

-A petición de la parte legitimada para anular el contrato, el tribunal podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

-El tribunal también podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a petición de la parte que recibió la notificación de la anulación, siempre y cuando dicha parte haga saber su decisión a la otra inmediatamente, y, en todo caso, antes de que ésta obre razonablemente de conformidad con su voluntad de anular el contrato.

Terceros:

-Cuando el dolo, la intimidación, excesiva desproporción o el error sean imputables o sean conocidos o deban ser conocidos por un tercero de cuyos actos es responsable la otra parte, el contrato puede anularse bajo las mismas condiciones que si dichas anomalías hubieran sido obra suya.

-Cuando el dolo, la intimidación o la excesiva desproporción sean imputables a un tercero de cuyos actos no es responsable la otra parte, el contrato puede anularse si dicha parte conoció o debió conocer el dolo, la intimidación o la excesiva desproporción, o bien si en el momento de anularlo dicha parte no había actuado todavía razonablemente de conformidad con lo previsto en el contrato.

Confirmación: La anulación del contrato queda excluida si la parte facultada para anularlo lo confirma de una manera expresa o tácita una vez que ha comenzado a correr el plazo para notificar la anulación.

Pérdida del derecho a anular el contrato:

-Si una de las partes se encuentra facultada para anular un contrato por causa de error, pero la otra declara su voluntad de cumplirlo o cumple el contrato en los términos en los que la parte facultada para anularlo lo entendió, el contrato se considerará perfeccionado en dichos términos. En tal caso, la parte interesada en cumplirlo deberá hacer tal declaración o cumplir el contrato inmediatamente de ser informada de la manera en que la parte facultada para anularlo lo ha entendido y antes de que ella proceda a obrar razonablemente de conformidad con la notificación de anulación.

-La facultad de anular el contrato se extingue a consecuencia de dicha declaración o cumplimiento, y cualquier otra notificación de anulación hecha con anterioridad no tendrá valor alguno.

Notificación de anulación: El derecho a anular un contrato se ejerce cursando una notificación a la otra parte.

Plazos:

-La notificación de anular el contrato debe realizarse dentro de un plazo razonable, teniendo en cuenta las circunstancias, después de que la parte impugnante conoció o no podía ignorar los hechos o pudo obrar libremente.

-Cuando una cláusula del contrato pueda ser anulada en virtud de la excesiva desproporción, el plazo para notificar la anulación empezará a correr a partir del momento en que dicha cláusula sea invocada por la otra parte.

Anulación parcial: Si la causa de anulación afecta sólo a algunas cláusulas del contrato, los efectos de la anulación se limitarán a dichas cláusulas a menos que, teniendo en cuenta las circunstancias, no sea razonable conservar el resto del contrato.

Efectos retroactivos: La anulación tiene efectos retroactivos.

Restitución

-En caso de anulación, cualquiera de las partes puede reclamar la restitución de lo entregado conforme al contrato o a la parte del contrato que haya sido anulada, siempre que dicha parte restituya al mismo tiempo lo que recibió en base al contrato o a la parte del contrato que fue anulada.

-Si no es posible o apropiada la restitución en especie, procederá una compensación en dinero, siempre que sea razonable.

-Quien recibió el beneficio del cumplimiento no está obligado a la compensación en dinero si la imposibilidad de la restitución en especie es imputable a la otra parte.

-Puede exigirse una compensación por los gastos que fueren razonablemente necesarios para proteger o conservar lo recibido.

Daños y perjuicios: Independientemente de que el contrato sea o no anulado, la parte que conoció o debía haber conocido la causa de anulación se encuentra obligada a resarcir a la otra los daños y perjuicios causados, colocándola en la misma situación en que se encontraría de no haber celebrado el contrato.

Ilicitud

Contratos que violan normas de carácter imperativo:

-La violación de una norma de carácter imperativo que resulte aplicable en virtud de las normas de carácter imperativo aplicadas al contrato, ya sea de origen nacional, internacional o supranacional, tendrá los efectos, en el supuesto que los tuviera, que dicha norma establezca expresamente.

-Si la norma de carácter imperativo no establece expresamente los efectos que su violación produce en el contrato, las partes podrán ejercitar aquellos remedios de naturaleza contractual que sean razonables atendiendo a las circunstancias.

Restitución:

-En el caso de haberse cumplido un contrato que viola una norma de carácter imperativo, podrá proceder la restitución siempre que dicha restitución sea razonable atendiendo a las circunstancias.

Interpretación

Intención de las partes:

- El contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes.

- Si dicha intención no puede establecerse, el contrato se interpretará conforme al significado que le habrían dado en circunstancias similares personas razonables de la misma condición que las partes.

Interpretación de declaraciones y otros actos:

-Las declaraciones y otros actos de una parte se interpretarán conforme a la intención de esa parte, siempre que la otra parte la haya conocido o no la haya podido ignorar.

-Si el párrafo precedente no es aplicable, tales declaraciones y actos deberán interpretarse conforme al significado que le hubiera atribuido en circunstancias similares una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

Interpretación sistemática del contrato: Los términos y expresiones se interpretarán conforme a la totalidad del contrato o la declaración en la que aparezcan en su conjunto.

Interpretación dando efecto a todas las disposiciones: Los términos de un contrato se interpretarán en el sentido de dar efecto a todos ellos, antes que de privar de efectos a alguno de ellos.

Integración del contrato:

-Cuando las partes no se hayan puesto de acuerdo acerca de un término importante para determinar sus derechos y obligaciones, el contrato será integrado con un término apropiado a las circunstancias.

Contenido

Obligaciones expresas e implícitas: Las obligaciones contractuales de las partes pueden ser expresas o implícitas.

Cooperación entre las partes: Cada una de las partes debe cooperar con la otra cuando dicha cooperación pueda ser razonablemente esperada para el cumplimiento de las obligaciones de esta última.

Determinación de la calidad de la prestación: Cuando la calidad de la prestación no ha sido precisada en el contrato ni puede ser determinada en base a éste, el deudor debe una prestación de una calidad razonable y no inferior a la calidad media, según las circunstancias.

Determinación del precio:

-Cuando el contrato no fija el precio o carece de términos para determinarlo, se considera que las partes, salvo indicación en contrario, se remitieron al precio generalmente cobrado al momento de celebrarse el contrato en circunstancias semejantes dentro del respectivo ramo comercial o, si no puede establecerse el precio de esta manera, se entenderá que las partes se remitieron a un precio razonable.

-Cuando la determinación del precio quede a cargo de una parte y la cantidad así determinada sea manifiestamente irrazonable, el precio será sustituido por un precio razonable, sin admitirse disposición en contrario.

-Cuando la determinación del precio quede a cargo de un tercero y éste no puede o no quiere fijarlo, el precio será uno razonable.

-Cuando el precio ha de fijarse por referencia a factores que no existen o que han dejado de existir o de ser accesibles, se recurrirá como sustituto al factor equivalente más cercano.

Contrato de tiempo indefinido: Cualquiera de las partes puede resolver un contrato de tiempo indefinido, notificándolo con razonable anticipación.

Renuncia por acuerdo de partes:

-Un acreedor puede renunciar a su derecho mediante un acuerdo con el deudor.

-La oferta de renunciar a título gratuito a un derecho se presume aceptada si el deudor no la rechaza inmediatamente después de conocerla.

Estipulación a favor de terceros

- Las partes (el “promitente” y el “estipulante”) pueden otorgar por acuerdo expreso o tácito un derecho a un tercero (el “beneficiario”).

- La existencia y el contenido del derecho del beneficiario respecto del promitente se determinan conforme al acuerdo de las partes y se encuentran sujetos a las condiciones y limitaciones previstas en dicho acuerdo.

Identificación del beneficiario: El beneficiario debe estar identificado en el contrato con suficiente certeza, pero no necesita existir cuando se celebre el contrato.

Cláusulas de exclusión y limitación de responsabilidad: El otorgamiento de derechos al beneficiario incluye el de invocar una cláusula en el contrato que excluya o limite la responsabilidad del beneficiario.

Excepciones: El promitente puede oponer al beneficiario toda excepción que el promitente pueda oponer al estipulante.

Revocación: Las partes pueden modificar o revocar los derechos otorgados por el contrato al beneficiario mientras éste no los haya aceptado o no haya actuado razonablemente de conformidad con ellos.

Renuncia: El beneficiario puede renunciar a un derecho que se le otorgue.

Obligaciones condicionales

Tipos de condiciones: Un contrato o una obligación contractual pueden ser condicionales si dependen de un evento futuro e incierto, de modo que el contrato o la obligación contractual sólo surte efectos (condición suspensiva) o deja de tenerlos (condición resolutoria) si se produce el evento.

Efectos de las condiciones: A menos que las partes convengan otra cosa:

-El contrato o la obligación contractual surtirá efectos al cumplirse la condición suspensiva;

-El contrato o la obligación contractual cesará de tener efectos al cumplirse la condición resolutoria.

Obligación de preservar los derechos: Antes del cumplimiento de la condición, una parte no puede en violación del deber de actuar de buena fe y lealtad negocial, comportarse de manera tal que perjudique los derechos de la otra parte en caso de que se cumpla la condición.

Cumplimiento

Cumplimiento en general

Momentos: Una parte debe cumplir sus obligaciones:

- en el momento fijado por el contrato

-en el periodo de tiempo acordado en el contrato.

-en un plazo razonable luego de haber celebrado el contrato

Cumplimiento en un solo momento o en etapas: el deudor debe cumplir sus obligaciones en un solo momento, siempre que la prestación pueda realizarse de una vez y que las circunstancias no indiquen otro modo de cumplimiento

Cumplimiento parcial

-el acreedor puede rechazarlo al vencimiento de la obligación, a menos que carezca de interés legítimo para rechazarlo.

-los gastos adicionales deben ser soportados por el deudor.

Secuencia en el cumplimiento: Las partes tienen que cumplir sus obligaciones simultáneamente, a menos que las circunstancian indiquen lo contrario.

Si una parte sola tiene un periodo de tiempo pactado, esta es la que debe cumplir la obligación antes, a menos que las circunstancias indiquen lo contrario.

Cumplimiento Anticipado

-El acreedor puede rechazar esto a menos que carezca de interés legitimo

-La aceptación de un cumplimiento anticipado no afecta al tiempo pactado de sus obligaciones, si este último fue pactado a posteriori sin tener en cuenta lo otro.

-Los gastos adicionales por parte del acreedor deben ser soportados por el deudor.

Lugar de cumplimiento: Si el lugar del cumplimiento no está fijado en el contrato entonces:

-Es en el establecimiento del acreedor si es una obligación dineraria

-En el propio establecimiento cuando es cualquier otra obligación

-Una parte debe soportar los gastos extra si se cambia el lugar de cumplimiento pactado en el contrato.

Pago con cheque u otro instrumento

-El pago puede efectuarse de cualquier forma utilizada.

-Cuando el acreedor acepta un cheque o cualquier orden de pago la acepta si se presume que esta será cumplida.

Pago con trasferencia de fondos

-Puede ser realizado por cualquier entidad financiera que el acreedor haya informado tener cuenta, a menos que se haya indicado cuenta en particular.

-Se hace efectivo el cumplimiento al momento de efectuarse la transferencia.

Moneda de pago: Puede usarse una moneda dineraria diferente a la utilizada en el lugar de pago, a menos que:

-No sea convertible libremente

-Hayan acordado en el contrato otra moneda

-Si al deudor le resulta imposible efectuar el pago con dicha moneda.

Esta debe efectuarse con el tipo de cambio que predomina en el lugar de la obligación.

Moneda no expresada: Si no está expresado el tipo de moneda, la obligación se cumple con el de la moneda actual en el lugar donde se efectúa el pago.

Gastos: Cada parte debe soportar los gastos del cumplimiento de sus obligaciones.

Imputación de pago

-Un deudor de varias obligaciones dinerarias al mismo acreedor puede especificar al momento del pago a cuál de ellas pretende que sea aplicado el pago. En cualquier caso, el pago ha de imputarse en primer lugar a cualquier gasto, luego a los intereses debidos y finalmente al capital.

-Si el deudor no hace tal especificación, el acreedor puede, dentro de un plazo razonable después del pago, indicar al deudor a cuál de las obligaciones lo imputa, siempre que dicha obligación sea vencida y sea indisputada

-A falta de imputación, el pago se imputa, en el orden indicado, a la obligación que satisfaga uno de los siguientes criterios:

(a) la obligación que sea vencida, o la primera en vencerse;

(b) la obligación que cuente con menos garantías para el acreedor;

(c) la obligación que es más onerosa para el deudor;

(d) la obligación que surgió primero. Si ninguno de los criterios precedentes se aplica, el pago se imputa a todas las obligaciones proporcionalmente

Imputación de pago de obligaciones no dinerarias: Se aplica los mismos criterios que las obligaciones dinerarias.

Solicitud de autorización publica: Cuando la ley requiere una autorización publica: Si una sola parte tiene un establecimiento en ese estado, es esta la que debe cumplir

Gestión de la autorización: La parte que le corresponde hacerlo tiene que gestionarlo inmediatamente y soportar los gastos, y luego de haber ejecutado la acción informar a la otra parte.

Autorización ni otorgada ni denegada: se puede resolver el contrato, si pese a tomar todas las medidas necesarias para obtener la autorización esta no se concede.

Autorización denegada: la denegación de una autorización que afecta al contrato provoca la nulidad de este. Si afecta a solo unas clausuras, estas serán las únicas nulas.

Excesiva onerosidad

Obligatoriedad del contrato: la parte del contrato en el cual este resulta oneroso, esta queda obligada a él, salvo los casos de excesiva onerosidad. Estos son los siguientes:

Definición: sucede cuando el equilibrio del contrato se ve afectado por el alto costo de una prestación, o porque el valor de una parte de la prestación a disminuido.

-Esto sucede luego de la celebración del contrato.

-Estos eventos no podían ser contemplados en el momento de la celebración

-En caso de no llegarse a un acuerdo, cualquiera de las partes puede llevar el caso a un tribunal.

-Si el tribunal lo determina como excesiva onerosidad entonces:

-Resuelve el contrato

-Adapta el contrato a la nueva situación.

Incumplimiento

Incumplimiento en general

El incumplimiento consiste en la falta de ejecución por una parte de alguna de sus obligaciones contractuales, incluyendo el cumplimiento defectuoso o el cumplimiento tardío.

Interferencia de la otra parte: Una parte no podrá ampararse en el incumplimiento de la otra parte en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de la primera o por cualquier otro acontecimiento por el que ésta haya asumido el riesgo.

Suspensión del cumplimiento: si las partes deben cumplir simultáneamente, una parte puede suspender su cumplimiento hasta que la otra también cumpla.

Si el cumplimiento es sucesivo, la parte puede suspender su cumplimento hasta que la que tiene que responder primero cumpla.

Subsanación del incumplimiento: La parte incumplidora puede subsanar a su cargo cualquier incumplimiento, siempre y cuando:

-notifique sin demora injustificada a la parte perjudicada la forma y el momento propuesto para la subsanación;

-la subsanación sea apropiada a las circunstancias;

-la parte perjudicada carezca de interés legítimo para rechazarla; y

-dicha subsanación se lleve a cabo sin demora.

La notificación de que el contrato ha sido resuelto no excluye el derecho a subsanar el incumplimiento.

Los derechos de la parte perjudicada que sean incompatibles con el cumplimiento de la parte incumplidora se suspenden desde la notificación efectiva de la subsanación hasta el vencimiento del plazo para subsanar.

La parte perjudicada puede suspender su propia prestación mientras se encuentre pendiente la subsanación.

A pesar de la subsanación, la parte perjudicada conserva el derecho a reclamar el resarcimiento por retraso y por cualquier daño causado o que no pudo ser evitado por la subsanación.

Periodo suplementario para el cumplimiento: en caso de incumplimiento, una parte puede conceder un período a la otra para que cumpla con sus obligaciones.

En este periodo la parte perjudicada puede suspender sus obligaciones Si la demora del cumplimiento no es un caso especial, la parte perjudicada puede resolver el contrato finalizado este tiempo suplementario. Esto no se aplica, si el incumplimiento es solo una mínima parte del contrato.

Clausuras de exoneración: Una cláusula que limite o excluya la responsabilidad de una parte por incumplimiento o que le permita ejecutar una prestación sustancialmente diversa de lo que la otra parte razonablemente espera, no puede ser invocada si fuere manifiestamente desleal hacerlo, teniendo en cuenta la finalidad del contrato.

Fuerza mayor: se excusa si el impedimento fue debido a una causa externa que no se podía tener en cuenta. Si es temporal, la excusa de este también. La parte debe informar a la afectada acerca de dicho suceso, de lo contrario tendrá que resarcir a esta por los perjuicios ocasionados.

Nada de esto impide que una parte resuelva el contrato, lo suspenda o reclame un interés por el dinero debido.

Derecho a reclamar el incumplimiento

Obligaciones dinerarias: Si una parte que está obligada a pagar dinero no lo hace, la otra parte puede reclamar el pago.

Obligaciones no dinerarias: puede reclamarse la prestación, a menos que:

-Tal prestación sea imposible

-Si esta es excesivamente gravosa u onerosa

-La parte que la exige puede obtenerla por otra vía

-La prestación tenga carácter personal

-La parte que la exige se haya excedido del plazo pactado para reclamarla.

Pena judicial: Cuando un tribunal ordena a una parte que cumpla, también puede ordenar que pague una pena si no cumple con la orden. La pena será pagada a la parte perjudicada, salvo que normas imperativas del derecho del foro dispongan otra cosa. El pago de la pena a la parte perjudicada no excluye el derecho de ésta al resarcimiento

Cambio de remedio: La parte perjudicada que ha reclamado el cumplimiento de una obligación no dineraria y no lo ha obtenido dentro del plazo fijado o, en su defecto, dentro de un plazo razonable, podrá recurrir a cualquier otro remedio. En caso de no ser factible la ejecución de un mandato judicial que ordene el cumplimiento de una obligación no dineraria, la parte perjudicada podrá recurrir a cualquier otro remedio.

Resolución

Resolución: Derecho a resolver el contrato: esto tiene validez si:

-El incumplimiento del contrato es de causa esencial

-Para determinar si es un incumplimiento esencial se tendrá en cuenta:

-Priva a la parte afectada lo que tenía derecho de esperar del contrato

-La ejecución estricta de la prestación insatisfecha era esencial según el contrato.

-El incumplimiento fue intencional o temerario

-El incumplimiento da razones para desconfiar que la otra incumplirá en el futuro

-La resolución del contrato hará sufrir a la parte incumplidora una pérdida desproporcionada como consecuencia de su preparación o cumplimiento.

Notificación de la resolución: para resolver el contrato, se le tiene que notificar previamente a la otra parte.

Incumplimiento anticipado: si antes del pacto convenido, una de las partes sabe que la otra incurrirá en un incumplimiento esencial, esta puede resolver el contrato.

Garantía adecuada de incumplimiento: Una parte que crea razonablemente que habrá un incumplimiento esencial de la otra parte puede reclamar una garantía adecuada del cumplimiento y, mientras tanto, puede suspender su propia prestación. Si esta garantía no es otorgada en un plazo razonable, la parte que la reclama puede resolver el contrato.

Efectos generales de la resolución: releva a ambas partes de la obligación de efectuar y recibir prestaciones futuras. La resolución no excluye el derecho a reclamar una indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento. La resolución no afecta cualquier término del contrato relativo al arreglo de controversias o cualquier otra cláusula del contrato destinada a operar aún después de haber sido resuelto.

Restitución en el caso de contratos de ejecución instantánea: cada parte puede resarcir el contrato si este es de ejecución simultánea, y a su vez, devuelve la parte que se le fue entregada. Si no es posible la restitución en especie, será en dinero.

La parte que se benefició con el cumplimiento no está obligada a la compensación en dinero si la imposibilidad de la restitución en especie es imputable a la otra parte. Puede exigirse una compensación por aquellos gastos razonablemente necesarios para proteger o conservar lo recibido.

Resarcimiento

Derecho al resarcimiento: Cualquier incumplimiento otorga a la parte perjudicada derecho al resarcimiento.

Reparación integral: es el derecho a tener una reparación integral por cualquier tipo de daño que se le haya causado.

Certeza del daño: La compensación solo tiene que ser hecha por el daño causado, o futuro.

Previsibilidad de daño: la parte que produce el daño, solo se hace responsable si este pudo haber sido previsto o contemplado al momento de celebrarse el contrato.

Prueba de daño en caso de una operación de reemplazo: Cuando la parte perjudicada ha resuelto el contrato y ha efectuado una operación de reemplazo en tiempo y modo razonables, podrá recobrar la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo, así como el resarcimiento por cualquier daño adicional.

Prueba del daño por precio corriente: si el perjudicado a resuelto el contrato y no efectuó el reemplazo, pero hay un precio corriente para la prestación, podrá recuperar la diferencia entre el precio contado y el corriente, al tiempo de la resolución del contrato.

El precio corriente es el precio de la mercadería entregada o servicios al momento de la celebración del contrato.

Atenuación del daño: la parte incumplidora no es responsable del daño sufrido por la parte perjudicada en tanto que el daño pudo haber sido reducido si esa parte hubiera adoptados medidas razonables.

Intereses por falta de pago de dinero: si la parte obligada a pagar con dinero no lo hace al tiempo acordado, la otra tiene derecho a pedir los intereses sobre dicha suma al vencimiento.

Intereses sobre el resarcimiento: se devengarán al momento del incumplimiento, a no ser que se convenga otra cosa.

Modalidad de la compensación monetaria: el resarcimiento se paga en una suma global, que a su vez puede ser en plazos.

Moneda en la que se fija: en la cual la obligación fue pactada, o en la que el perjudicado fue sufrido.

Pago estipulado para el incumplimiento: la parte perjudicada tiene derecho a cobrar la suma determinada sin tener en cuenta el daño sufrido. Esta se puede reducir si se considera que fue notablemente excesiva en la relación del daño causado y demás circunstancias.

Compensación

Condiciones de la compensación:

-Cuando dos partes de deben recíprocamente dinero u otras prestaciones de igual naturaleza, cualquiera de ellas puede compensar su deuda con la de su acreedor si en el momento de la compensación:

●Si la parte 1 puede cumplir con su obligación;

●La obligación de la parte 2 esté cuantificada y deba cumplirse.

-Si las obligaciones de ambas partes surgen del mismo contrato, la parte 1 puede también compensar su obligación con una obligación de la otra parte cuya existencia o importe no se encuentre determinado.

Compensación de deudas en moneda extranjera: Cuando las obligaciones sean de pagar dinero en diferentes monedas, el derecho a compensar puede ejercitarse siempre que ambas monedas sean libremente convertibles y las partes no hayan convenido que la primera parte sólo podrá pagar en una moneda determinada.

Notificación de la compensación: El derecho a compensar se ejerce por notificación a la otra parte.

Contenido de la notificación:

-Debe especificar las obligaciones a las que se refiere.

-Si la notificación no especifica la obligación con la que es ejercitada la compensación, la parte 1 puede declararle a la parte 2 la obligación a la que refiere. Si tal declaración no se hace, la compensación se referirá a todas las obligaciones proporcionalmente.

Efectos de la compensación:

-La compensación extingue las obligaciones.

-Si las obligaciones difieren en su importe, la compensación extingue las obligaciones hasta la obligación de menor importe.

-La compensación surte efectos desde la notificación.

**Fuente**: http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf

## B) compraventa internacional de mercaderías

Concepto

Un contrato de compraventa internacional de mercaderías es aquel acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en Estados diferentes, a través del cual se transfiere la posesión de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

REGIMEN LEGAL

Los contratos de compraventa internacional se rigen por la Convención de la Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional (Conocida como Convención de Viena) dicha Convención se aplica para los Estados contratantes.

La denominada Convención de Viena entró en vigor a principios de 1980 y es un acuerdo con carácter internacional en relación con el mercado de compraventa de mercadería. Se trata de un pacto enmarcado dentro del derecho internacional y que regula los contratos del tráfico comercial en el conjunto del planeta.

En la actualidad la Convención de Viena es un acuerdo suscrito por más de 80 países del mundo. De una forma sencilla este gran pacto consiste en la exigencia que tiene el vendedor de transmitirle al comprador la propiedad de las mercancías libres de carga. Esto se debe a que de esta manera se evita entrar en conflicto con otras tradiciones legales, las cuales podrían haber obstaculizado una normativa internacional como la de la Convención de Viena.

La Convención de Viena se puso en marcha para minimizar las posibles interpretaciones en las relaciones comerciales de compraventa. En este sentido, la Convención de Viena no dice cómo se deben interpretar las normas, sino que hace hincapié en los principios generales que deben regir las relaciones comerciales. Así, la dimensión internacional de este acuerdo hace que un juez de un país determinado no pueda interpretar las disposiciones según el significado de su ordenamiento jurídico interno, sino que debe tener presente su carácter internacional.

Particularidades de la Convención de Viena

Los contratos de compraventa se refieren al suministro de mercaderías sujetas a manufactura y por lo tanto no son aplicables a la compraventa de mercaderías para uso privado, a títulos de comercio o a subasta de bienes. El contenido de la Convención de Viena tiene el propósito de promover la uniformidad de las relaciones comerciales y favorecer la compraventa en su dimensión transnacional. Los contratos solamente tendrán efecto y validez si son conocidos por las partes implicadas.

El vendedor de las mercaderías está obligado a entregarlas según lo establecido por el contrato, de manera claramente identificadas y con la correspondiente documentación. Así mismo, se especifican las responsabilidades que debe asumir el vendedor con relación al envasado, al transporte y a la seguridad de las mercancías. Por otro lado, el comprador tiene que cumplir una serie de obligaciones relacionadas con el examen de las mercancías, los plazos de pago y la conformidad de la recepción de las mercaderías. Por último, se especifican aquellos derechos y acciones legales que se pueden promover en caso de incumplimiento de un contrato.

El contrato de compraventa constituye el fundamento del comercio internacional en todos los países, independientemente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico. Por esta razón, se considera que la Convención sobre la Compraventa es uno de los instrumentos clave del comercio internacional que debería ser adoptado por todos los países del mundo.

Los Estados que adoptan la Convención disponen de una legislación moderna y uniforme que se aplica a toda operación de compraventa concertada entre partes que tengan un establecimiento en alguno de los Estados Contratantes. En tales casos, la Convención se aplica directamente, sin necesidad de recurrir a las reglas de derecho internacional privado para determinar la ley aplicable al contrato, lo cual contribuye notablemente a dar certeza y previsibilidad a estos contratos.

Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980

PREÁMBULO

Los Estados partes en la presente Convención

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

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

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

Parte I

Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Capítulo I

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o 2 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

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

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

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso.

b) en subastas.

c) judiciales.

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

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.

f) de electricidad.

Artículo 3

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

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

Artículo 4

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

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

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

Artículo 5

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

Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Capítulo II

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 7

1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Artículo 8

1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

Artículo 9

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

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

Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

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

Artículo 11

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

Artículo 12

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

Artículo 13

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

Parte II

Formación del contrato

Artículo 14

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

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

Artículo 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

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

Artículo 16

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

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

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

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

Artículo 17

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

Artículo 18

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

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

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

Artículo 19

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

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

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

Artículo 20

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

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

Artículo 21

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

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

Artículo 22

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

Artículo 23

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

Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al 8 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

Parte III

Compraventa de mercaderías

Capítulo I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 25

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

Artículo 26

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

Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

Artículo 28

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

Artículo 29

1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes

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

Capítulo II

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Sección I.

Entrega de las mercaderías y de los documentos

Artículo 31

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

a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;

b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 32

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

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

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

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

Artículo 34

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

Sección II.

Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros

Artículo 35

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

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

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

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

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

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

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

Artículo 36

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

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

Artículo 37

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

Artículo 38

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

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

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

Artículo 39

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

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

Artículo 40

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

Artículo 41

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

Artículo 42

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

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

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

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

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

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

Artículo 43

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

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

Artículo 44

No obstante, lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

Sección III.

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

Artículo 45

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

a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

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

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

Artículo 46

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

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

3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 47

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

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

Artículo 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención

2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

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

b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado. 16 convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

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

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

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

i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

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

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

Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48, o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

Artículo 51

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

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

Artículo 52

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

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

Capítulo III

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 53

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

Sección I.

Pago del precio

Artículo 54

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

Artículo 55

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

Artículo 56

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

Artículo 57

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

a) en el establecimiento del vendedor; o

b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

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

Artículo 58

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

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

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

Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

Sección II. Recepción

Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y

b) en hacerse cargo de las mercaderías.

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

Artículo 61

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

a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

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

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

Artículo 62

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

Artículo 63

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

2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por 20 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

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

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

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

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

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

i) después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

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

Artículo 65

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

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

Capítulo IV

TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Artículo 66

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

Artículo 67

1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

Artículo 68

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

Artículo 69

1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.

2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

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

Artículo 70

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

Capítulo V

DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

Sección I.

Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

Artículo 71

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

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

b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato. I. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías 23

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

3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

Artículo 72

1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

Artículo 73

1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya 24 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

Sección II.

Indemnización de daños y perjuicios

Artículo 74

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

Artículo 75

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

Artículo 76

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

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

Artículo 77

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

Sección III.

Intereses

Artículo 78

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

Sección IV.

Exoneración

Artículo 79

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

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

a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y

b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla. Sección V. Efectos de la resolución.

Artículo 81

1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo a la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2) La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

Artículo 82

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

2) El párrafo precedente no se aplicará:

a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

Artículo 83

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

Artículo 84

1) El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

2) El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:

a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o

b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

Sección VI.

Conservación de las mercaderías

Artículo 85

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su 28 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

Artículo 86

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

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

Artículo 87

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

Artículo 88

1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

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

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

PARTE IV

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

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

Artículo 90

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

Artículo 91

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

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

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

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

Artículo 92

1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención. 30 convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

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

Artículo 93

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

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

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

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

Artículo 94

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

2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las que I. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías 31 uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

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

Artículo 95

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

Artículo 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

Artículo 97

1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación,

2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente 32 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.

4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante la notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

5) El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

Artículo 98

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

Artículo 99

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

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

3) Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya I. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías 33 el 1 de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

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

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

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

Artículo 100.

1) La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado

a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

2) La presente Convención se aplicará a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los 34 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) el párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

Artículo 101

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

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

## C) Incoterms

Los Incoterms son aquellos términos que regulan los derechos y obligaciones del comprador y vendedor dentro de un contrato internacional. Son facultativos, no obligatorios y son elaborados por la Cámara de Comercio Internacional cada 10 años, siendo los incoterms 2010 los vigentes.

La tarea del incoterm es, básicamente, determinar quién se hace cargo de las responsabilidades de las operaciones y quién las paga. Se elige según el poder de negociación. El comprador y el vendedor reducen la incertidumbre propia a toda transacción internacional, como prácticas comerciales e interpretaciones diferentes de un país al otro. Vuelven más precisas sus responsabilidades y obligaciones respectivas para la entrega de mercancías y las obligaciones de documentos del vendedor. De esta forma los Incoterms, aunque son facultativos, son cláusulas estandarizadas y reconocidas que permiten evitar litigios, distribuyendo claramente entre el comprador y el vendedor los costes y los riesgos.

Distinguen el tema de la transferencia de riesgos y la transferencia de propiedad, ésta última sometida a la ley que rige el contrato. Concretamente, en un contrato de venta internacional los Incoterms clarificarán los siguientes puntos:

* Situar el punto crítico de la transferencia de los riesgos del vendedor al comprador en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo así que quien asume estos riesgos pueda tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros.
* Indicar quién (el vendedor o el comprador) debe cerrar el contrato de transporte.
* Repartir entre ambas partes los gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso.
* Precisar quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de manutención, de carga y descarga de las mercancías, o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección.
* Fijar las obligaciones respectivas para la realización de las formalidades de exportación y/o importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos.

*Incoterms 2010*

*¿Cómo se utilizan?*

* Precisar el contrato de venta: Para usar los Incoterms 2010 es conveniente precisar claramente en el contrato de venta que se recurre a ellos, indicando: “la regla Incoterms escogida, incluyendo el lugar designado, seguida por Incoterms 2010”.
* Escoger la regla Incoterms adecuada: La elección del Incoterm hace plenamente parte de la negociación comercial.
* El Incoterm elegido debe adaptarse tanto a las mercancías que serán despachadas como al medio de transporte.
* Señalar el lugar o el puerto con precisión

Hay que señalar al respecto que, para ciertos Incoterms, como CPT, CIP, CFR o CIF, el lugar designado no es el mismo que el lugar de entrega: se trata del destino hasta donde el transporte ha sido pagado.

Grupo E:

**Exworks:** (polivalente) Es la de menor responsabilidad para el exportador (representa la mínima obligación para la empresa vendedora). La única responsabilidad que tiene el vendedor es entregar, el día que se acuerde, correctamente y bien acondicionada la mercadería.

La operación de venta es en la fábrica del vendedor, es decir que el comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino.

Es la única en la que el exportador no se encarga de la exportación. El vendedor no es responsable ni de la carga de la mercadería en ningún vehículo de recogida, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo contario.

El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final. Se asume que el vendedor presta al comprador toda la asistencia necesaria para la obtención de una licencia de exportación, dándole toda la información útil para permitirle al comprador exportar su mercadería de manera segura.

Grupo F

**(**En los tres, el exportador realiza los trámites de exportación):

**FAS**: (marítimo) El exportador es responsable hasta que la mercadería se encuentra al costado del buque (hasta la terminal de origen).

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando ésta está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Se exige al vendedor que entregue la mercadería al costado del buque o que proporcione la mercadería entregada para el embarque. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene obligación de, una vez despachada, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.  El comprador debe despachar la mercadería en aduana.

**FOB** (marítimo) La responsabilidad del exportador termina cuando coloca la mercadería sobre la cubierta del buque. La mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación.

La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque designado por la compradora en el puerto, o embarque designado, o proporciona la mercadería así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la misma está a bordo del buque y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Se exige al vendedor que entregue la mercadería a bordo del buque o que proporcione la mercadería ya entregada para el embarque. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**FCA** (polivalente) La responsabilidad del exportador termina al entregarse la mercadería al transportista principal.

 La empresa vendedora entrega la mercadería al porteador (transportista) o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es importante que las partes especifiquen muy claramente el lugar de entrega designado, porque el riesgo se transmite al comprador en dicho punto. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería.

Grupo C

(En los cuatro casos la responsabilidad del exportador termina cuando la mercadería esta sobre el transporte, pero corro con los costos hasta el puerto de destino. El seguro se hace a nombre del comprador)

**CFR:** (costo y flete) El exportador contrata y paga el medio de transporte (marítimo) hasta el país, pero su responsabilidad termina en la terminal de origen cuando subo la mercadería al medio de transporte. La otra parte debería contratar un seguro.

La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque o proporciona la mercadería así ya entregada, el riesgo de pérdida o daño la mercadería se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercadería hasta el puerto de destino designado.

**CPT**: (transporte pagado hasta) El exportador contrata y paga el medio de transporte (polivalente) hasta el país, pero su responsabilidad termina en la terminal de origen cuando sube la mercadería al medio de transporte. La otra parte debería contratar un seguro. El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

El vendedor entrega la mercadería al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y el vendedor debe contratar y pagar los costos de transporte necesarios para llevar la mercadería hasta el lugar de destino designado.  La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador y no cuando la mercadería llega al lugar de destino.

**CIF**: (marítimo) (costo, seguro y flete) El exportador tiene que contratar el seguro del transporte internacional. Pero su responsabilidad termina cuando la mercadería está arriba del buque. La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque o proporciona la mercadería así ya entregada.

El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercadería al puesto de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercadería durante el transporte. Se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercadería llega al lugar de destino.

**CIP**: (transporte y seguro pagado hasta) El exportador tiene que contratar el seguro del transporte internacional. Pero su responsabilidad termina cuando la mercadería está arriba del transporte (polivalente). El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

El vendedor entrega la mercadería al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesarios para llevar la mercadería hasta el lugar de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercadería durante el transporte. La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador y no cuando la mercadería llega al lugar de destino.

Grupo D:

(los 3 son polivalentes coincide responsabilidad y costos en puerto de destino)

**DAT:** (corre hasta la terminal) La responsabilidad del exportador termina en la terminal de destino con la mercadería sobre el medio de transporte. Nadie lo obliga, pero debería contratar un seguro.

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino.

**DAP:** (corre hasta punto acordado) La responsabilidad del exportador termina cuando la mercadería llega al punto convenido, que puede ser la fábrica del comprador. El vendedor paga el transporte hasta allí. La responsabilidad llega hasta el transporte interno de destino.

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada, preparada para la descarga, en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercadería hasta el lugar designado.

**DDP** (entregado con los derechos pagos) Representa la máxima obligación de la empresa. El exportador se hace cargo de los derechos de importación y tramites.

La empresa vendedora entrega la mercadería cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación, en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercadería hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

Cámara de Comercio Internacional

Es una organización que se encarga de brindar protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que se refiere a las operaciones comerciales, ya que hoy en día existe mayor interdependencia entre naciones, es decir, lo que sucede en una economía, repercute en las demás.

Esta Cámara se fundó en el año 1919 en Francia, constituida con personalidad propia y naturaleza jurídica asociativa. Cabe mencionar que la Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que tiene el estatus de organismo de consulta ante las Naciones Unidas y sus organismos especializados.

La misión es fomentar el comercio y la inversión entre las empresas del mundo en los distintos sectores. Para lograr esta misión, la CCI cuenta con un amplio grupo de miembros, que son empresas de más de 130 países que realizan operaciones internacionales, así como organizaciones empresariales, entre ellas las Cámaras de Comercio de los diferentes países.

Además, tiene a su cargo diferentes acciones como:

* Proveer servicios especializados y prácticos para la comunidad empresarial internacional.
* Determinar los puntos de vista de las sociedades, empresas y organizaciones, que se involucran en el comercio internacional.
* Ser portavoz de las empresas ante las instituciones intergubernamentales, gobiernos, y otros organismos importantes.
* Representar a todos los sectores e industrias involucrados.

La misión fundamental de ICC **es fomentar la apertura del comercio y la inversión internacional**, así como **ayudar a las empresas a enfrentarse a los retos y las oportunidades de la globalización**.

ICC tiene tres actividades principales: la fijación de normas, la resolución de desavenencias y la promoción de políticas. Puesto que las propias compañías y asociaciones miembros están involucradas en el comercio internacional, ICC posee una autoridad sin igual en la creación de reglas que rigen la manera de actuar de las empresas a través de las fronteras. A pesar de que son voluntarias, estas reglas se aplican en miles y miles de operaciones a diario y se han convertido en parte integrante del comercio internacional.

## Contrato de distribución internacional

**Introducción**

Uno de los temas más importantes en lo que respecta el desarrollo de una empresa es el establecimiento de una red comercial en aquellos países o mercados en los que está interesada penetrar.

Para hacerlo, las empresas suelen necesitar inevitablemente la colaboración de otras empresas para implantarse sin un alto coste en los mercados exteriores. Una forma muy frecuente de hacerlo es mediante acuerdos con distribuidores locales, que conocen el mercado nacional y gozan de contactos que pueden facilitarles la tarea de distribuir. Por lo tanto, vemos que en estos acuerdos hay dos partes:

el fabricante, que es la empresa que fabrica el producto, y el distribuidor, que suele ser una persona jurídica independiente de la empresa fabricante, que basan su negocio en la compra de productos a proveedores para posteriormente revenderlos en el mercado local, obteniendo un margen comercial y usualmente respetando la marca del fabricante. En este sentido y salvo los pactos y cláusulas que se establezcan en el contrato de distribución, los distribuidores suelen gozar de una total autonomía para auto organizarse.

Los temas básicos para incluir en la negociación de un contrato de distribución son:

* Delimitación de los productos a distribuir.
* Mínimo de ventas/compras.
* Exclusividad territorial.
* Precios y su actualización.
* Pactos de no-competencia y de asistencia y "no-beligerancia".

La duración de estos contratos puede ser determinada o indefinida. En caso de no pactarse una duración determinada, cualquiera de las partes podrá dar por finalizada la relación siempre que haya una justa causa o cumpla con el preaviso. De esta manera, la parte que quiere extinguir el contrato tendrá que avisar al otro con la antelación pactada, y en caso de no hacerlo, se generará un deber de indemnizar al otro por daños y perjuicios.

La renovación de este contrato suele condicionarse a la voluntad de las partes y, especialmente, al volumen efectivo de ventas y al éxito del negocio.

**Contenido del contrato de distribución internacional**

El contrato de distribución internacional posee diversas cláusulas que lo rigen, entre ellas se encuentran:

1. **Cláusulas de territorio, productos y exclusividad:** En estas cláusulas, las partes determinan que productos en concreto van a ser objeto de distribución, así como la delimitación del territorio o país en el que serán distribuidos, normalmente en relación de la exclusividad. Por ejemplo, si se le designa al distribuidor la exclusividad en determinado territorio el distribuido no podrá suministrar mercaderías a cualquier otra persona dentro de dicho territorio.

1. **Cantidades mínimas exigidas:**Son aquellas exigidas por el distribuido las cuales implican una compra mínima determinada de productos. Está totalmente ligada a la cláusula de exclusividad, ya que al comprar en grandes cantidades es más probable que el distribuido de exclusividad al cliente.

1. **Obligación de no competencia:** Es aquella por la cual el distribuidor se compromete a no revender productos de la competencia del distribuido en el territorio asignado.

1. **Organización de ventas, promoción y ferias:** Obligaciones que asume el distribuidor en cuanto a organización e infraestructura mínima de ventas, promoción de los productos y asistencia a ferias. Por ejemplo, el distribuido puede requerir que el distribuidor mantenga un nivel de inventario de mercaderías suficiente para cubrir los requerimientos de los clientes, el uso de materiales publicitarios que sean aprobados por escrito por el distribuido.

1. **Condiciones de suministro:** Se suelen detallar las obligaciones que asume el fabricante de suministrar los pedidos realizados, condiciones de compraventa, pago de los mismos y precios. Por lo general el distribuido fija un precio tope para el producto en el mercado del distribuidor, esta cláusula se incluye en el contrato.

1. **Volumen mínimo de ventas:** Obligaciones por parte del distribuidor de conseguir un mínimo de ventas para un período determinado.

1. **Propiedad intelectual:** Dentro del contrato se incluye el reconocimiento de las partes sobre toda propiedad intelectual vinculada al negocio; la marca del producto, patentes, modelos de diseño industrial, derechos de autor pertenecientes al fabricante. Por ejemplo, el distribuidor se abstendrá de modificar el empaque de la mercadería, alterar o remover cualquiera de las marcas a la mercadería, usar cualquiera de las marcas como parte del nombre corporativo o del negocio del distribuidor.

1. **Plazo de validez:** Debe estar acordado en el contrato. Por lo general, el distribuidos busca un contrato con mayor plazo para lograr recuperar las inversiones realizadas.

1. **Terminación anticipada del contrato:** Enumeración de casos en los que las partes puedan rescindir el contrato. Por ejemplo, por falta de pago por parte del distribuidor.

1. **Comisiones pasivas:** Son aquellas remuneraciones que tienen lugar al finalizar el contrato. Se trata de montos fijos en dinero que favorecen al distribuidor por la inversión realizada en un principio. Por ejemplo, cuando un contrato de distribución es por un año y no se renueva, se le otorga una comisión al distribuidor por la clientela ganada.

1. **Cláusula sobre el derecho aplicable y el tribunal competente:** En caso de litigio, debe estar definido en el contrato el derecho a aplicar y el tribunal que tendrá competencia. Esta cláusula está ligada a la cláusula para la solución de controversias que es aquella que define la forma en que se van a resolver las controversias que pueden presentarse, las alternativas de mediación y arbitraje. Algunas de las controversias que podrían presentarse son, por ejemplo, que el fabricante no suministre las mercaderías al distribuidor como se detalló en el contrato, que el fabricante suministre mercaderías a competidores del distribuidor cuando el contrato establecía exclusividad para el mismo, que el distribuidor distribuya mercaderías fuera del territorio autorizado por el fabricante, entre tantas otras.

## Contrato de agencia internacional

El contrato de Agencia Internacional es aquel contrato mediante el cual una parte (principal) encarga a otra (agente) la promoción de negocios por su cuenta y orden de forma continuada.

Por el contrato de agencia una persona humana o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta u en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Así, los rasgos de este tipo contractual son:

* Independencia del agente: el agente deberá realizar, por sí mismo o por medio de sus dependientes, la promoción y conclusión de los actos encomendados.
* El agente está facultado para promover los actos objeto del contrato de agencia, pero sólo podrá concluirlos en nombre del empresario cuando tenga concedida esta facultad.

Concepto

Cabe definir el contrato de agencia comercial internacional como aquél contrato en virtud del cual una de las partes, denominada “agente” (persona humana o jurídica), se obliga, como intermediario independiente, frente a otra, llamada “principal”, de manera continuada o estable y a cambio de una remuneración, a promover (agente negociador) y/o a contratar (agente contratante) en un determinado territorio actos y operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

De esta definición extraída del art. 1 de la Ley del Contrato de Agencia obtenemos las notas características de este contrato, las cuales nos dicen que el agente es un empresario independiente, que actúa en nombre y por cuenta ajena, realizando una actividad de promoción o promoción y conclusión basada en una relación de confianza.

Fundamento

El fundamento de esta modalidad contractual se basa en que se presenta como una de las técnicas de distribución de bienes y servicios más eficaces desde el punto de vista coste- beneficio, ya que las empresas no pueden establecer sedes en cada uno de los países donde exporta sus productos, sobre todo en los primeros momentos de apertura de mercados y expansión internacional.

## Derecho internacional privado

Es el marco jurídico formado por convenciones, protocolos, leyes modelos, guías legislativas, documentos uniformes, jurisprudencia, práctica y costumbre, así como otros documentos e instrumentos, que regula la relación entre individuos en un contexto internacional. El Derecho internacional privado no soluciona los conflictos, simplemente determina la norma o ley de qué país se debe utilizar en la solución de conflictos internacionales.

Características:

· Es un Derecho nacional: Cada país dicta normas propias de derecho internacional privado, lo que puede llevar a conflictos entre ellos.

· Es un Derecho positivo: Sus normas se encuentran en diversos textos legales, preferentemente en los Códigos Civiles. También se hallan en los tratados en los que los países determinan la mejor forma de resolver conflictos de leyes.

LEY APLICABLE:

Las normas jurídicas aplicables a situaciones vinculadas con varios ordenamientos jurídicos nacionales se determinan por los tratados y las convenciones internacionales vigentes de aplicación en el caso y, en defecto de normas de fuente internacional, se aplican las normas del derecho internacional privado argentino de fuente interna.

APLICACIÓN DEL DERECHO EXTRANJERO:

El artículo 2595 del CCyC, en su primera parte precisa cómo se debe aplicar un derecho nacional extranjero y dispone: “Cuando un derecho extranjero resulta aplicable:

a) el juez establece su contenido, y está obligado a interpretarlo como lo harían los jueces del Estado al que ese derecho pertenece, sin perjuicio de que las partes puedan alegar y probar la existencia de la ley invocada. Si el contenido del derecho extranjero no puede ser establecido se aplica el derecho argentino”.

La norma en análisis asume que, ante la imposibilidad de fijar el contenido del derecho extranjero, se debe aplicar el derecho argentino. Esa solución se basa en el principio de relatividad del Derecho Internacional Privado, el cual expresa que al igual que no existe un derecho privado común universal, tampoco existe un Derecho Internacional Privado mundial, sino que cada Estado tiene sus propias normas que regulan situaciones privadas internacionales.

Es una salida extrema, ya que el juez debe seguir el procedimiento de fijar el contenido del derecho extranjero. Por lo tanto, cuando no acceda al mismo, debe fundar su decisión y evidenciar la imposibilidad de establecer el uso jurídico del derecho extranjero.

b) si existen varios sistemas jurídicos el derecho aplicable se determina por las reglas en vigor dentro del Estado al que ese Derecho pertenece, o por el sistema jurídico en disputa que presente los vínculos más estrechos con la relación jurídica de que se trate;

c) si diversos derechos son aplicables a diferentes aspectos de una misma situación jurídica o a diversas relaciones jurídicas comprendidas en un mismo caso, esos derechos deben ser armonizados, procurando realizar las adaptaciones necesarias para representar las finalidades perseguidas por uno de ellos.

El Art 2597 “cuando un derecho extranjero resulta aplicable a una relación jurídica también es aplicable el derecho internacional privado de ese país. Si el derecho extranjero aplicable reenvía al derecho argentino resultan aplicables las normas del derecho interno argentino.

Cuando, en una relación jurídica, las partes eligen el derecho de un determinado país, se entiende elegido el derecho interno de ese Estado, excepto referencia expresa en contrario.”

El artículo 2598 para determinar el derecho aplicable en casos que involucran derechos no disponibles para las partes, no se tienen en cuenta hechos o actos que sean llevados a cabo para eludir la aplicación del derecho que se designó por las normas de conflicto.

Art 2599, dispone sobre las normas internacionalmente imperativas o de aplicación inmediata del derecho argentino se imponen por sobre la voluntad autónoma y no tienen en cuanta la aplicación de las normas del derecho extranjero que eligieron las partes o las normas de conflicto.

También dice que cuando un derecho extranjero se puede aplicar también pueden hacerlo sus disposiciones internacionalmente imperativas, y que se pueden recocer imposiciones internacionalmente imperativas de terceros estados vinculados al caso si hay intereses legítimos.

Art. 2600: Si las disposiciones de derecho extranjero que se han tomado para la solución del conflicto van contra aquellas que mantienen el orden público del ordenamiento jurídico argentino, estas deben excluirse.

El artículo 2651 CCCN Establece que los contratos se rigen por el derecho elegido por las partes en cuanto a su validez intrínseca, naturaleza, efectos, derechos y obligaciones.

Asimismo, somete el ejercicio de este derecho a una serie de reglas:

a) en cualquier momento pueden convenir que el contrato se rija por una ley distinta de la que lo regía, ya sea por una elección anterior o por aplicación de otras disposiciones de este Código. Sin embargo, esa modificación no puede afectar la validez del contrato original ni los derechos de terceros;

b) elegida la aplicación de un derecho nacional, se debe interpretar elegido el derecho interno de ese país con exclusión de sus normas sobre conflicto de leyes, excepto pacto en contrario;

c) las partes pueden establecer, de común acuerdo, el contenido material de sus contratos e, incluso, crear disposiciones contractuales que desplacen normas coactivas del derecho elegido;

d) los usos y prácticas comerciales generalmente aceptados, las costumbres y los principios del derecho comercial internacional, resultan aplicables cuando las partes los han incorporado al contrato;

e) los principios de orden público y las normas internacionalmente imperativas del derecho argentino se aplican a la relación jurídica, cualquiera sea la ley que rija el contrato; también se imponen al contrato, en principio, las normas internacionalmente imperativas de aquellos Estados que presenten vínculos económicos preponderantes con el caso;

f) los contratos hechos en la República para violar normas internacionalmente imperativas de una nación extranjera de necesaria aplicación al caso no tienen efecto alguno;

g) la elección de un determinado foro nacional no supone la elección del derecho interno aplicable en ese país.