

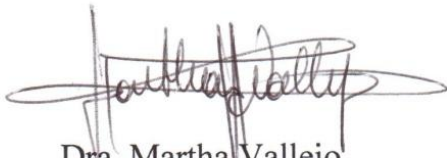
## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en el presente Trabajo de Conclusión de Carrera **“El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías y su Aplicación en el Ecuador”**, de autoría de la estudiante Ana Victoria Paredes Bermeo, en razón que ésta ha sido elaborado con información confidencial.

Cinco copias digitales, de este Trabajo de Conclusión de Carrera quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso, suscribe

Guayaquil, Febrero 16 del 2012.



Dra. Martha Vallejo  
DECANA FACULTAD DE DERECHO

## **CERTIFICACION**

Yo, Renato del Campo, profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente Trabajo de Conclusión de Carrera, certifico que la señorita Ana Victoria Paredes Bermeo, egresada de esta Institución, es autora exclusiva del presente trabajo, el mismo que es autentico, original e inédito.

Guayaquil, Febrero 16 del 2012.



Dr. Renato del Campo  
Director de TCC

## DECLARACION DE AUTORIA

Ana Victoria Paredes, declaro ser la autora exclusiva del presente Trabajo de Conclusión de Carrera.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren del mismo son de mi responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad del Pacífico –Escuela de Negocios – para que pueda hacer uso del texto completo del Trabajo de Conclusión de Carrera **“El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías y su Aplicación en el Ecuador”** con fines académicos y/o de investigación.

Guayaquil, Febrero 16 del 2012.

Ana Victoria Paredes B.....

Ana Victoria Paredes Bermeo

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

ESCUELA DE NEGOCIOS

FACULTAD DE DERECHO

DR. RAMIRO BORJA Y BORJA

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE  
CONCLUSIÓN DE CARRERA

TEMA: “ EL CONTRATO DE  
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERÍAS Y SU APLICACIÓN EN EL  
ECUADOR”

AUTOR: ANA VICTORIA PAREDES  
BERMEO

TUTOR: DR. RENATO DEL CAMPO

GUAYAQUIL, DICIEMBRE 2011

## INDICE

Capítulo I Introducción.	Pág. 1
Capítulo II Principal Problema	Pág. 2
Capítulo III Hipótesis	Pág. 2
Capítulo IV Objetivo	Pág. 2
Capitulo V Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías	
1;¿Qué es el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías?	Pág. 2
2. Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Haya 1985)	Pág. 3
2.1 Antecedentes	Pág. 3
2.2 Importancia de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías	Pág. 3
2.3 Principios y Estructura de la Convención	Pág. 4
2.4 Obligaciones del vendedor	Pág. 5
2.4.1 Obligaciones referentes a la Propiedad Industrial e Intelectual	
2.4.2 Obligaciones referentes a la calidad:	
2.5 Obligaciones del comprador	Pág. 5
2.6 Perfeccionamiento del contrato	Pág.6
2.7 Interpretación, Aplicación y alcance de la Convención	Pág. 6
2.8 Países que han ratificado la Convención.	Pág. 7
2.9 Beneficios y Aportes de la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.	Pág. 9
2.9.1 Aportes de la Convención	
3.Características del Contrato de Compraventa en Legislación ecuatoriana	Pág. 11
3.1 Código Civil Ecuatoriano	Pág. 11
3.1.1 Perfeccionamiento del contrato	

3.1.2 Obligaciones del Vendedor	
3.1.3 Obligaciones del Comprador	
3.2 Código de Comercio Ecuatoriano	Pág. 12
3.3 Aplicación y alcance de la Legislación Nacional	Pág. 12
Capítulo VI Solución de controversias	Pág 12
Capítulo VII Encuesta	Pág 12
Capítulo VIII Conclusiones.	Pág 13
Capítulo IX Recomendaciones	Pág 14
Bibliografía.	Pág 16
Anexos	
Anexo 1.- Países que han ratificado la Convención.	

## **Capítulo I**

### **Introducción.**

#### **1. Análisis del entorno.**

Hace algún tiempo, las ventas internacionales tenían muy poco de “internacionales” en el plano jurídico: la parte del acuerdo con mayor poder de negociación, casi siempre el comprador, imponía sus condiciones y su jurisdicción nacional.

Las relaciones comerciales y los contratos se hacían aún más difíciles cuando las partes provenían de culturas jurídicas distintas; por ejemplo, derecho codificado frente a derecho consuetudinario.

Estos factores no contribuían a instaurar confianza, y obstaculizaban el desarrollo del comercio internacional.

No obstante, en los últimos años se han desplegado muchos esfuerzos por imponer reglas de juego equitativas, es decir, disponer de instrumentos que ayuden a las partes en los contratos a obtener condiciones equilibradas y fácilmente comprensibles.

En este proceso ha sido esencial la adopción en 1980 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, ratificada hasta ahora por más de 70 países. Las personas de países que no la han suscrito pueden basarse en los principios de la Convención para formular sus contratos comerciales internacionales.

Ecuador firmó su adhesión a la Convención, el 27 de Enero de 1992, y su incorporación a la normativa interna se dio mediante la publicación de este instrumento, en el Registro Oficial ecuatoriano, el 1 de Febrero de 1993.

Sin duda alguna la aplicación de esta Convención es de vital importancia, dentro de las transacciones mercantiles, específicamente en las compraventas de mercaderías donde las partes se encuentran situadas en países diferentes, ya que contribuye a armonizar las relaciones internacionales, creando un ambiente propicio para que se desarrollen buenas relaciones comerciales.

## **Capítulo II**

### **Principal Problema**

El problema que encontré en nuestro medio, que me generó inquietud y motivó mi investigación fue:

La falta de aplicación de una normativa supranacional al momento de realizar una contratación internacional de compraventa de mercaderías, al inobservar la Convención de las Naciones Unidas sobre el mismo tema.

## **Capítulo III**

### **Hipótesis**

Mi hipótesis sobre el problema encontrado es: que la falta de aplicación de la Convención, se debe a un desconocimiento generalizado en nuestro país, tanto de comerciantes como de profesionales nacionales.

## **Capítulo IV**

### **Objetivo**

El objetivo de este trabajo de investigación es determinar si efectivamente existe un desconocimiento sobre esta Convención, instrumento indispensable para el comercio internacional, la cual regula el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Mientras fui desarrollando la investigación, y fui cumpliendo el objetivo planteado, me permití incluir un segundo objetivo, como aporte personal para contribuir a solucionar el problema encontrado; siendo este segundo objetivo el de dar a conocer la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, profundizando en su contenido.

## **Capítulo V**

### **Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías**

#### **1¿Qué es el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías?**

Haciendo un compendio de la legislación internacional, podríamos conceptuarlo como el contrato por el que una persona, vendedor, se obliga a entregar mercaderías y transmitir su propiedad, a cambio de un precio convenido por parte de otra, llamado comprador; si las partes estuvieren establecidas en países diferentes.



Este tipo de contratos están regulados específicamente por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Haya 1985)

## **2. Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Haya 1985)**

### 2.1 Antecedentes

Ante la desaparición de los imperios y el desarrollo del comercio internacional durante el siglo XX, la doctrina jurídica planteó un sistema normativo internacional uniforme que se adaptara a las necesidades de un mercado mundial y resolviera las controversias sin necesidad de acudir al complejo sistema de normas de conflicto propio del Derecho internacional privado.

El primer intento de unificación normativa lo realizó el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), organismo superviviente de la ya extinta Sociedad de Naciones, que presentó un primer Proyecto de Ley Uniforme sobre compraventa de mercaderías en 1929 que fue el antecedente de las Leyes uniformes aprobadas en la Conferencia de la Haya de 1964: la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de mercaderías y la Ley Uniforme sobre Formación del Contrato de Compraventa Internacional de mercaderías.

Las dos Leyes fueron ratificadas por pocos países, pero fueron útiles como punto de partida para la labor desarrollada por los grupos de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, creada en 1966).

Esta labor fructificó en el Proyecto de Convención sobre compraventa internacional de mercaderías de 1978, comentado por la Secretaría de la CNUDMI, documento sobre el que se basaron los debates de la Conferencia de Viena de 1980 en la que se aprobó la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 abril 1980.

### 2.2 Importancia de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías

Es de gran importancia, ya que su regulación puede ser aplicada analógicamente a cuestiones deficientemente reguladas en el derecho interno, en especial cuando este derecho interno debe ser aplicado internacionalmente.

Adicionalmente, aporta conceptos jurídicos propios de la Convención, tales como la falta de conformidad o el incumplimiento esencial.

La Convención es de gran utilidad, ya que propone una serie de derechos y obligaciones de redacción amplia, tanto para el comprador como para el vendedor, y opciones en caso de problemas con el contrato, facilitando la solución de controversias.

Siendo este un Instrumento de Derecho Uniforme, es altamente compatible con la legislación interna de muchos países, conteniendo en un solo instrumento principios y usos comerciales, comúnmente aplicados en transacciones mercantiles internacionales. Tanta es su aceptación, que más de 70 países la han ratificado. Los nacionales de países que no la han suscrito, pueden basarse en los principios de la Convención para formular sus contratos comerciales internacionales.

### 2.3 Principios y Estructura de la Convención

La convención fue estructurada basándose en los siguientes principios: preferencia de la Convención sobre el derecho nacional, buena fe, razonabilidad, libertad de forma, libertad contractual, prohibición del abuso del derecho, proporcionalidad, seguridad jurídica, cooperación entre los contratantes mediante notificaciones.

La Convención está estructurada en cuatro partes: la primera (artículos 1 a 13) versa sobre su ámbito de aplicación, la segunda (artículos 14 a 24) regula el la formación del contrato, la tercera (artículos 25 a 88) versa sobre el contenido de derechos y obligaciones de las partes y del régimen de su incumplimiento y la cuarta (artículos 89 a 101), contiene normas de Derecho Internacional Público.

Su contenido sustantivo (partes I a III), es fruto de un acuerdo entre diferentes corrientes jurídicas (especialmente la anglosajona y la continental)

## 2.4 Obligaciones del vendedor

Las obligaciones generales del vendedor son entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención.

La Convención proporciona normas supletorias para su utilización a falta de acuerdo contractual acerca del momento, lugar y la manera de cumplir esas obligaciones por parte del vendedor.

### 2.4.1 Obligaciones referentes a la Propiedad Industrial e Intelectual

Se norma muy claramente en la Convención, la obligación del vendedor de entregarlas libres de cualquier derecho o pretensiones de un tercero inclusive los derechos basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual; y se advierten o consignan los diversos casos que pudiesen presentarse al momento de una controversia.

### 2.4.2 Obligaciones referentes a la calidad:

La Convención establece varias reglas que precisan las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercaderías. En general, el vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo respondan a lo estipulado en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

## 2.5 Obligaciones del comprador

El comprador tiene la obligación principal de pagar el precio pactado en la fecha y el modo establecido en el contrato; y la de recibir las mercaderías en el lugar, fecha, y forma convenida.

Así como la Convención contiene normas para establecer las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercaderías, de la misma manera, contiene disposiciones sobre la obligación del comprador de examinarlas.

Debe comunicar toda falta de conformidad con lo estipulado en el contrato en un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto, y a más tardar, 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.

## 2.6 Perfeccionamiento del contrato

El contrato de Compraventa internacional de mercaderías, se perfecciona con la aceptación de la oferta del vendedor por parte del comprador. En este tema la Convención tiene reglas muy claras sobre la oferta: contenido, forma de envío, su recepción, aceptación e inclusive su retiro previo a la aceptación.

## 2.7 Interpretación, Aplicación y alcance de la Convención

Como texto de Derecho uniforme, la Convención debe ser interpretada de idéntica manera por los jueces, tribunales y árbitros de cualquier país.

Su importancia es enorme al exigir una interpretación que observe la buena fe en el comercio internacional; y uniforme, es decir autónoma de cualquier corriente jurisprudencial nacional sobre el contrato de compraventa<sup>1</sup>.

En caso de que la Convención no regule algún aspecto, deberán aplicarse los principios en los que esta se basa (UNIDROIT), o las normas que correspondan según el Derecho Internacional Privado<sup>2</sup>.

La permuta queda fuera de la aplicación de la Convención, ya que la contraprestación no se realiza en dinero, y el pago es una obligación esencial del comprador.

Por el contrario, se incluyen las compras en las que el objeto debe ser especificado por el comprador contándolo, pesándolo o midiéndolo<sup>3</sup>, las compraventas donde el comprador entregue un modelo o especificaciones de las mercaderías<sup>4</sup> y el contrato de suministro de mercaderías<sup>5</sup>

Este instrumento, regula la compraventa internacional de mercaderías, a excepción de las siguientes:

- 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

---

<sup>1</sup> . Por ello, el artículo 7.1 CCIM, dice: “*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*”.

<sup>2</sup> Artículo 7.2, el cual señala: “*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*”.

<sup>3</sup> Artículo 65

<sup>4</sup> Artículo 35.2.c

<sup>5</sup> Artículo 73

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.

La Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones de las partes, derivadas del mismo; y no es aplicable en los siguientes ámbitos del contrato:

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.

Para que esta normativa sea aplicable, es necesario que las partes tengan sus Establecimientos en países diferentes, bastando con que uno de ellos sea Estado Contratante de la presente Convención, aplicándose los siguientes criterios:

a) si ambos estados han ratificado la Convención, ineludiblemente el contrato se rige bajo los principios de este instrumento

b) en caso que solo una parte sea Estado Contratante, dependerá de lo estipulado en el contrato: pudiendo acogerse a la convención cuando las partes hayan acordado el sometimiento a las leyes del Estado que ratificó la convención, o en su defecto, si han acordado someterse a las leyes del Estado no Contratante, la normativa de Derecho Internacional e Interna de ese país serán las aplicables.

## 2.8 Países que han ratificado la Convención.<sup>6</sup>

Albania

Alemania

Argentina

Armenia

Australia

---

<sup>6</sup> Ver Anexo 1 (cuadro con la información completa sobre los países que han ratificado la Convención)

Austria  
Belarús  
Bélgica  
Benin  
Bosnia y Herzegovina  
Bulgaria  
Burundi  
Canadá  
Chile  
China  
Chipre  
Colombia  
Croacia  
Cuba  
Dinamarca  
Ecuador  
Egipto  
El Salvador  
Eslovaquia  
Eslovenia  
España  
Estados Unidos de América  
Estonia  
ex República Yugoslava de Macedonia  
Federación de Rusia  
Finlandia  
Francia  
Gabón  
Georgia  
Ghana  
Grecia  
Guinea  
Honduras  
Hungría  
Iraq  
Islandia  
Israel  
Italia

Japón  
Kirguistán  
Lesotho  
Letonia  
Líbano  
Liberia  
Lituania  
Luxemburgo  
Mauritania  
México  
Mongolia  
Montenegro  
Noruega  
Nueva Zelandia  
Países Bajos  
Paraguay  
Perú  
Polonia  
República Árabe Siria  
República Checa  
República de Corea  
República de Moldova  
República Dominicana  
Rumania  
San Vicente y las Granadinas  
Serbia  
Singapur  
Suecia  
Suiza  
Turquía  
Ucrania  
Uganda  
Uruguay  
Uzbekistán  
Venezuela (República Bolivariana de)  
Zambia

2.9 Beneficios y Aportes de la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Sin duda, el beneficio de aplicar una normativa internacional, que goza de aceptación generalizada, ya que es producto de amplias conversaciones, basándose en principios comerciales utilizados de manera uniforme, ratificada por una gran cantidad de países y que cuenta con el aval de las Naciones Unidas, es sin duda enorme.

El que los comerciantes cuenten con reglas claras e imparciales al momento de realizar transacciones mercantiles, brinda una seguridad jurídica y confianza, donde primará el principio de la Buena Fe y seguramente se verá reflejada en una solución amigable de controversias.

### 2.9.1 Aportes de la Convención

La convención, al haber sido expedida de forma más reciente, en relación a nuestra legislación, presenta algunos puntos no reglados en la legislación interna:

- El contrato de compraventa puede ser oral, sin necesidad de documento escrito alguno. De la misma forma, el contrato puede ser resuelto de forma oral, bastando una notificación a la otra parte. La existencia del contrato puede ser probada incluso con la presentación de testigos.
- La obligación del vendedor sobre la calidad de las mercaderías termina al momento de la transferencia del riesgo hacia el comprador, momento que no siempre será a la entrega física de las mercaderías en las manos del comprador.<sup>7</sup>
- Cualquiera de las partes puede otorgar un plazo suplementario a la otra parte, para el cumplimiento de sus obligaciones, quedando la primera imposibilitada de iniciar cualquier acción por el incumplimiento, hasta el vencimiento del plazo otorgado.
- En caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, estas pueden acordar una “compra de reemplazo”, como medio para subsanar el incumplimiento, sin perjuicio del derecho de iniciar acciones de daños y perjuicios por parte del afectado.
- La Convención establece mecanismos para resolver un contrato con entregas sucesivas de mercaderías, en caso de incumplimiento.

---

<sup>7</sup> Por ejemplo: Si la contratación incluye el transporte de las mercaderías, la transferencia del riesgo se transmite al momento de la entrega de las mismas al porteador convenido en el contrato.



- Si no se establece lugar de entrega de las mercaderías, se lo hará en el lugar de establecimiento del comprador, o su residencia si no tuviere establecimiento.
- El comprador tiene la facultad de encargar la manufactura de mercaderías, de acuerdo a sus especificaciones, moldes o modelos.
- Si no se establece un plazo de entrega de las mercaderías, se lo realizará en un plazo razonable, sin exceder los dos años.
- El comprador tiene la obligación de receiptar las mercaderías y de inspeccionarlas, para poder reclamar la no conformidad de la calidad de las mismas.
- La parte afectada o que sufra el daño, deberá tomar todas las medidas conducentes para reducirlo, o minimizar sus efectos , como puede ser mediante la celebración de un contrato sustituto, para cubrir el hueco causado por el incumplimiento.

### **3.Características del Contrato de Compraventa en la Legislación ecuatoriana**

Las normas esenciales que regulan el contrato de compraventa se encuentran incorporadas en el Código Civil y la compraventa mercantil en el Código de Comercio.

#### 3.1 Código Civil Ecuatoriano

##### 3.1.1 Perfeccionamiento del contrato

Se perfecciona con el cumplimiento de los requisitos esenciales del contrato, estos son pago del precio acordado y la entrega del objeto materia del contrato.

##### 3.1.2 Obligaciones del Vendedor

La obligación básica del vendedor es entregar la cosa materia del contrato, en las condiciones acordadas; teniendo también que recibir el dinero acordado. Es por este motivo que el comprador, ante una negativa del vendedor de cumplir con esta segunda obligación, puede consignar los valores en un juzgado, al momento de una controversia.

##### 3.1.3 Obligaciones del Comprador

La principal obligación del comprador, es la de pagar el precio acordado en la forma y fecha establecidas en el contrato. El comprador deberá también, recibir la mercadería objeto de la compraventa. Ante una negativa, el vendedor puede consignar las mercaderías en un juzgado.

### 3.2 Código de Comercio Ecuatoriano

El Título II, trata exclusivamente sobre la Compraventa. Comprende de cinco Secciones, las cuales contienen cincuenta artículos que regulan la compraventa mercantil.

La sección quinta de este título, regula la Compraventa con Reserva de Dominio, siendo esta la única modalidad comercial de compraventa, prevista en nuestra normativa.

### 3.3 Aplicación y alcance de la Legislación Nacional

Nuestra legislación es aplicable en todo el territorio nacional, y en cualquier caso en el que los efectos de un contrato, han de darse en Ecuador.

## **Capítulo VI**

### **Solución de controversias**

A pesar de que la tendencia actual es recurrir a la solución alternativa de conflictos, mediante la intervención de un mediador o sometiendo las diferencias a un centro de arbitraje, la Convención no establece un mecanismo específico para la solución de controversias, facultando a las partes a convenir el medio a ser utilizado, estableciéndolo libremente en el contrato.

Nuestra legislación prevé el medio tradicional de solución de controversias, que es el sometimiento del conflicto a la Justicia Ordinaria, esto es a la decisión de un Juez competente.

De igual manera es aceptada la resolución de conflictos mediante el arbitraje o la mediación; siendo indispensable el consentimiento de las partes, típicamente expresado en una Cláusula Compromisoria dentro de un contrato. Los laudos arbitrales internacionales, son plenamente ejecutables en nuestro país, producto del reconocimiento del arbitraje internacional en nuestra normativa.<sup>8</sup>

## **Capítulo VII**

### **Encuesta**

Como elemento útil para determinar el conocimiento y la vigencia de la Convención, realicé una encuesta a profesionales del Derecho.

---

<sup>8</sup> Art. 41, 42 Ley de Mediación y Arbitraje

Entrevisté a quince abogados: dos en la ciudad de Manta, tres en Quito y diez en Guayaquil.

Para obtener respuestas de diversos sectores, entrevisté a abogados que ejercen en diferentes ramas del derecho; que laboran en instituciones públicas, privadas o en el libre ejercicio de la profesión; abogados jóvenes y con más experiencia; abogados con preparación en universidades públicas y privadas; abogados litigantes y profesores.



Del 100% de los encuestados, el 26.6% tiene conocimiento de la existencia de la Convención, es decir que únicamente cuatro personas habían escuchado de ella. Y el panorama es aún más penoso al enterarnos que solamente **una** persona ha invocado normas de este instrumento legal, y cabe recalcar que no fue dentro de un proceso litigioso.

Un desconocimiento del 73% de los encuestados es un resultado muy alto, por lo que se puede concluir que esta es la causa de la falta de aplicación.

## **Capítulo VIII**

### **Conclusiones.**

1.- En el Ecuador, la legislación que se aplica al momento de regular transacciones mercantiles internacionales, como lo es la compraventa de mercaderías, es la contenida en el Código de Comercio y el Código Civil como norma supletoria, sin tener en consideración los convenios internacionales.

2.- Las disposiciones de nuestros cuerpos legales son básicas, a pesar de ser tan bien concebidas que su aplicación se da hasta la presente fecha, los usos comerciales internacionales y el avance de tecnología, dejan a nuestra legislación un tanto precaria, especialmente en cuanto a los plazos para el cumplimiento de las obligaciones.

3.- Existe normativa internacional de obligatoria aplicación en nuestro país, en materia de la compraventa internacional de mercaderías, que debe ser observada, ya que se encuentra incorporada a nuestro ordenamiento jurídico por medio de la publicación en el Registro Oficial.

4.- Como resultado de la encuesta realizada a profesionales del Derecho, podemos concluir que existe un desconocimiento generalizado sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

5.- La falta de aplicación o alegación de la normativa contenida en la Convención, producto del desconocimiento en nuestro medio, nos priva de los beneficios de transacciones comerciales internacionales reguladas, aún en sus formas más complejas.

6.- Los Profesionales del Derecho, llamados a impartir justicia, ya sea en las Cortes o Cámaras de Mediación y Arbitraje, deberían consultar la doctrina y la jurisprudencia de otros países y de los tribunales de arbitraje internacional, antes de resolver sobre una cuestión litigiosa, para evitar fallos contradictorios, cuando ya existe normativa de aplicación uniforme sobre la materia.

## **Capítulo IX**

### **Recomendaciones**

1. La principal recomendación producto de mi investigación, sería el iniciar una campaña para la difusión de la Convención objeto de este estudio:

1.1 El primer frente de difusión, sería los exportadores e importadores; es indispensable que los sujetos que realizan transacciones comerciales internacionales estén claramente informados de cuáles son sus derechos, obligaciones y reglas básicas para solucionar fácilmente controversias.

1.2 El segundo frente, son los profesionales del Derecho y los que se están formando en las aulas. Sin duda, la única garantía de progreso, es la educación de nuestros compatriotas.

2. Dado a que no se podía predecir los avances tecnológicos que se producirían en el futuro y la evolución en las transacciones mercantiles entre personas residiendo en países diferentes; y teniendo en cuenta que por principio las leyes nacen a partir de la necesidad del medio, me permito recomendar la armonización de la legislación nacional que trata sobre la compraventa de mercaderías, con la Convención de las Naciones Unidas sobre el mismo tema.

Propongo dicha armonización, introduciendo una sección en el Código de Comercio Ecuatoriano, denominado “Modalidades de compraventa”, dentro del Título II de la Compraventa; a su vez esta sección tendría dos numerales:

2.1 El primero, reglando la compraventa con entregas sucesivas. Esta modalidad de compraventa, parte de los mismos principios de una compraventa regular, sin embargo contiene una obligación de tracto sucesivo, donde ya sea el comprador o el vendedor, se obligan a pagar o entregar mercaderías, en fechas y/o lugares diferentes. Podría ser considerado como un contrato de suministro de mercaderías.

2.2 El segundo, regulando contratos mixtos de compraventa y de servicios<sup>9</sup>: contratos donde el vendedor provee las mercaderías que hayan de ser fabricadas o producidas por encargo del comprador, siempre que sean sobre cosa determinada y con precio cierto, en los que el comprador asume la obligación de suministrar una parte no “sustancial” de los materiales necesarios para la manufactura o producción de las mercancías.

En todo caso, la eficacia jurídica de estas modalidades comerciales, dependerá del cumplimiento estricto de las normas jurídicas de carácter interno y externo, contando siempre con la buena fe de las partes y el conocimiento de los derechos y obligaciones que les corresponden; estos serán los dos elementos concurrentes que otorguen seguridad jurídica en tan importante rama del Derecho.

---

<sup>9</sup> Artículo 3 CCIM

- **Bibliografía.**

- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías
- Interpretación Jurisprudencial de la Compraventa Internacional de Mercaderías. Especial Consideración a la Jurisprudencia Española, Octubre 31, 2008 (Dr. Anselmo Martínez Canellas, <http://ssrn.com/abstract=1147388>)
- La Ambivalencia de la Compra-Venta Mercantil (Carlos Niquinga Castro, [www.derechoecuador.com](http://www.derechoecuador.com))
- Escrito sobre La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Alejandro M. Garro, Alberto L. Zuppi; [www.robertext.com](http://www.robertext.com))
- Código Civil Ecuatoriano
- Código de Comercio Ecuatoriano
- Constitución Política del Ecuador.

## Anexos

Anexo 1.- Países que han ratificado la Convención.

<b>PARTES CONTRATANTES/SIGNATARIOS</b>	<b>FIRMA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>EN VIGOR</b>
Albania		Adhesión: 13 de mayo de 2009	1 de junio de 2010
Alemania	26 de mayo de 1981	Ratificación: 21 de diciembre de 1989	1 de enero de 1991
Argentina		Adhesión: 19 de julio de 1983	1 de enero de 1988
Armenia		Adhesión: 2 de diciembre de 2008	1 de enero de 2010
Australia		Adhesión: 17 de marzo de 1988	1 de abril de 1989
Austria	11 de abril de 1980	Ratificación: 29 de diciembre de 1987	1 de enero de 1989
Belarús		Adhesión: 9 de octubre de 1989	1 de noviembre de 1990
Bélgica		Adhesión: 31 de octubre de 1996	1 de noviembre de 1997
Benin		Adhesión: 29 de julio de 2011	1 de agosto de 2012
Bosnia y Herzegovina		Adhesión: 12 de enero de 1994	6 de marzo de 1992
Bulgaria		Adhesión: 9 de julio de 1990	1 de agosto de 1991
Burundi		Adhesión: 4 de septiembre de 1998	1 de octubre de 1999
Canadá		Adhesión: 23 de abril de 1991	1 de mayo de 1992
Chile	11 de abril de 1980	Ratificación: 7 de febrero de 1990	1 de marzo de 1991
China	30 de septiembre	Ratificación: 11 de diciembre de	1 de enero de 1988

	de 1981	1986	
Chipre		Adhesión: 7 de marzo de 2005	1 de abril de 2006
Colombia		Adhesión: 10 de julio de 2001	1 de agosto de 2002
Croacia		Declaración / Notificación de sucesión: 8 de junio de 1998	8 de octubre de 1991
Cuba		Adhesión: 2 de noviembre de 1994	1 de diciembre de 1995
Dinamarca	26 de mayo de 1981	Ratificación: 14 de febrero de 1989	1 de marzo de 1990
Ecuador		Adhesión: 27 de enero de 1992	1 de febrero de 1993
Egipto		Adhesión: 6 de diciembre de 1982	1 de enero de 1988
El Salvador		Adhesión: 27 de noviembre de 2006	1 de diciembre de 2007
Eslovaquia		Declaración / Notificación de sucesión: 28 de mayo de 1993	1 de enero de 1993
Eslovenia		Declaración / Notificación de sucesión: 7 de enero de 1994	25 de junio de 1991
España		Adhesión: 24 de julio de 1990	1 de agosto de 1991
Estados Unidos de América	31 de agosto de 1981	Ratificación: 11 de diciembre de 1986	1 de enero de 1988
Estonia		Adhesión: 20 de septiembre de 1993	1 de octubre de 1994
ex República Yugoslava de Macedonia		Declaración / Notificación de sucesión: 22 de noviembre de	17 de noviembre de 1991



		2006	
Federación de Rusia		Adhesión: 16 de agosto de 1990	1 de septiembre de 1991
Finlandia	26 de mayo de 1981	Ratificación: 15 de diciembre de 1987	1 de enero de 1989
Francia	27 de agosto de 1981	Ratificación: 6 de agosto de 1982	1 de enero de 1988
Gabón		Adhesión: 15 de diciembre de 2004	1 de enero de 2006
Georgia		Adhesión: 16 de agosto de 1994	1 de septiembre de 1995
Ghana	11 de abril de 1980		
Grecia		Adhesión: 12 de enero de 1998	1 de febrero de 1999
Guinea		Adhesión: 23 de enero de 1991	1 de febrero de 1992
Honduras		Adhesión: 10 de octubre de 2002	1 de noviembre de 2003
Hungría	11 de abril de 1980	Ratificación: 16 de junio de 1983	1 de enero de 1988
Iraq		Adhesión: 5 de marzo de 1990	1 de abril de 1991
Islandia		Adhesión: 10 de mayo de 2001	1 de junio de 2002
Israel		Adhesión: 22 de enero de 2002	1 de febrero de 2003
Italia	30 de septiembre de 1981	Ratificación: 11 de diciembre de 1986	1 de enero de 1988
Japón		Adhesión: 1 de julio de 2008	1 de agosto de 2009
Kirguistán		Adhesión: 11 de mayo de 1999	1 de junio de 2000
Lesotho	18 de	Ratificación: 18	1 de enero

	junio de 1981	de junio de 1981	de 1988
Letonia		Adhesión: 31 de julio de 1997	1 de agosto de 1998
Líbano		Adhesión: 21 de noviembre de 2008	1 de diciembre de 2009
Liberia		Adhesión: 16 de septiembre de 2005	1 de octubre de 2006
Lituania		Adhesión: 18 de enero de 1995	1 de febrero de 1996
Luxemburgo		Adhesión: 30 de enero de 1997	1 de febrero de 1998
Mauritania		Adhesión: 20 de agosto de 1999	1 de septiembre de 2000
México		Adhesión: 29 de diciembre de 1987	1 de enero de 1989
Mongolia		Adhesión: 31 de diciembre de 1997	1 de enero de 1999
Montenegro		Declaración / Notificación de sucesión: 23 de octubre de 2006	3 de junio de 2006
Noruega	26 de mayo de 1981	Ratificación: 20 de julio de 1988	1 de agosto de 1989
Nueva Zelandia		Adhesión: 22 de septiembre de 1994	1 de octubre de 1995
Países Bajos	29 de mayo de 1981	Ratificación: 13 de diciembre de 1990	1 de enero de 1992
Paraguay		Adhesión: 13 de enero de 2006	1 de febrero de 2007
Perú		Adhesión: 25 de marzo de 1999	1 de abril de 2000
Polonia	28 de septiembre de 1981	Ratificación: 19 de mayo de 1995	1 de junio de 1996

República Árabe Siria		Adhesión: 19 de octubre de 1982	1 de enero de 1988
República Checa		Declaración / Notificación de sucesión: 30 de septiembre de 1993	1 de enero de 1993
República de Corea		Adhesión: 17 de febrero de 2004	1 de marzo de 2005
República de Moldova		Adhesión: 13 de octubre de 1994	1 de noviembre de 1995
República Dominicana		Adhesión: 7 de junio de 2010	1 de julio de 2011
Rumania		Adhesión: 22 de mayo de 1991	1 de junio de 1992
San Vicente y las Granadinas		Adhesión: 12 de septiembre de 2000	1 de octubre de 2001
Serbia		Declaración / Notificación de sucesión: 12 de marzo de 2001	27 de abril de 1992
Singapur	11 de abril de 1980	Ratificación: 16 de febrero de 1995	1 de marzo de 1996
Suecia	26 de mayo de 1981	Ratificación: 15 de diciembre de 1987	1 de enero de 1989
Suiza		Adhesión: 21 de febrero de 1990	1 de marzo de 1991
Turquía		Adhesión: 7 de julio de 2010	1 de agosto de 2011
Ucrania		Adhesión: 3 de enero de 1990	1 de febrero de 1991
Uganda		Adhesión: 12 de febrero de 1992	1 de marzo de 1993
Uruguay		Adhesión: 25 de enero de 1999	1 de febrero de 2000

Uzbekistán		Adhesión: 27 de noviembre de 1996	1 de diciembre de 1997
Venezuela (República Bolivariana de)	28 de septiembre de 1981		
Zambia		Adhesión: 6 de junio de 1986	1 de enero de 1988