



Universidad Internacional de La Rioja
Facultad de Derecho

Grado en Derecho

La compraventa internacional de
mercaderías: sus particularidades y
mecanismos para solucionar conflictos

Trabajo fin de estudio presentado por:	Vanessa Alejandra Peña Mondragón
Tipo de trabajo:	Trabajo fin de grado: Académico teórico
Director/a:	María Inmaculada Rodríguez Roblero
Fecha:	11 de diciembre de 2025

Resumen

El contrato de compraventa internacional de mercaderías es el contrato mercantil internacional por excelencia. Sin embargo, por su naturaleza mercantil e internacional presenta ciertas complejidades, a saber: la normativa aplicable, el momento en el que se entiende perfeccionado el contrato, el momento en el que se transmite el riesgo por pérdidas o deterioros al comprador, y los medios que tienen las partes a su alcance para poder dirimir las controversias que surjan de su relación jurídica. A través del presente trabajo se expondrá el contenido y particularidades del contrato de compraventa internacional de mercaderías, la normativa aplicable, así como los medios que tienen las partes para solucionar cualquier controversia que derive del mencionado contrato, destacando las ventajas del arbitraje frente al juicio.

Palabras clave: compraventa internacional de mercaderías, mercantil, personas jurídicas, arbitraje, juicio.

Abstract

The international sale of goods contract is the international commercial contract par excellence. However, due to its commercial and international nature, it raises certain complexities, namely: the applicable law, the moment at which the contract is consummated, the moment at which the risk of losses or damages is transferred to the buyer, and the mechanisms available to the parties in order to settle the disputes arising from their legal relationship. Through this paper, the content and particularities of the international sale of goods contract will be developed, as well as the applicable law and the mechanisms available to the parties to resolve any dispute resulting from the above-mentioned contract, highlighting the advantages of arbitration over litigation.

Keywords: international sale of goods contract, commercial, legal person, arbitration, litigation.

Índice de contenidos

1. Introducción.....	6
1.1. Justificación del tema elegido	6
1.2. Problema y finalidad del trabajo	7
1.3. Objetivos	8
2. Marco teórico y desarrollo.....	8
2.1. El contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	9
2.1.1. Determinación de normativa aplicable	10
2.1.2. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM).....	12
2.1.2.1. Ámbito de aplicación espacial, temporal y material de la CNUCCIM	12
2.1.2.2. Principios de la CNUCCIM.....	15
2.1.3. INCOTERMS	16
2.2. Contenido y particularidades del contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	18
2.2.1. Celebración del contrato de compraventa internacional de mercaderías.	18
2.2.1.1. Oferta, aceptación y perfeccionamiento.....	18
2.2.2. Principales derechos y obligaciones de las partes.....	20
2.2.2.1. Derechos y obligaciones del vendedor.....	20
2.2.2.2. Derechos y obligaciones del comprador	22
2.2.3. Transmisión del riesgo conforme a la CNUCCIM.....	24
2.2.4. Incumplimiento del contrato.....	25
2.2.4.1. Resolución por incumplimiento esencial del contrato	26
2.2.4.2. Resolución por incumplimiento no esencial del contrato	28

2.3. Mecanismos para solucionar conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercaderías	28
2.3.1. Solución ante Tribunales	29
2.3.1.1. Determinación de competencia judicial (Reglamento 1215/2012).....	29
2.3.2. El arbitraje como posible mecanismo de solución de controversias derivadas de la compraventa internacional de mercaderías entre personas jurídicas.....	30
2.3.2.1. El arbitraje como medio alternativo de solución de controversias.....	31
2.3.2.2. Acuerdo arbitral.....	32
2.3.2.3. Formas de controvertir un laudo arbitral.....	34
2.3.2.4. Ejecución y reconocimiento del laudo arbitral.....	36
2.3.2.5. Ventajas del arbitraje frente al juicio ante tribunales	37
3. Conclusiones	38
Referencias bibliográficas	41
Listado de abreviaturas	46

1. Introducción

El contrato de compraventa internacional de mercaderías es el contrato mercantil internacional por excelencia, centrándose el presente trabajo únicamente en la contratación entre personas jurídicas.

Para entender en qué consiste el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es importante definir el concepto de contrato. La definición que proporciona el Código Civil en su artículo 1254 es la siguiente:

“El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio”.

Ahora bien, el contrato de compraventa de mercaderías es aquel por el cual el vendedor adquiere la obligación de entregar una cosa determinada (mercancía), mientras que el comprador adquiere la obligación de pagar un precio cierto en dinero o signo que lo represente (ORTEGA 2023).

Para determinar en qué casos un contrato de compraventa de mercaderías reviste el carácter de internacional, se deberá acudir a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante “**CNUCCIM**”), al cual España se adhirió el 17 de julio de 1990.

Precisamente la CNUCCIM, es la principal legislación en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, pues establece la formación del contrato, las obligaciones entre las partes, las consecuencias en casos de incumplimiento, entre otros.

No obstante, también destacan los INCOTERMS, los cuales al ser normas de *Soft Law* o Derecho Suave, no tienen carácter vinculante, quedando su aplicación al arbitrio de la voluntad de las partes, diferenciándose así de la CNUCCIM, la cual al tener naturaleza de *Hard Law* o Derecho Duro sí posee carácter vinculante aunque con ciertas particularidades, lo cual se abordará a detalle más adelante.

1.1. Justificación del tema elegido

Considero necesario exponer sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías ya que el comercio internacional crece día con día, y precisamente el cierre de negociaciones se realiza a través del mencionado contrato.

Al respecto, ORTEGA (2023, p. 21-22) sostiene que el contrato de compraventa internacional de mercaderías “es el que más claramente y mejor refleja la función del tráfico mercantil internacional: comerciar es por antonomasia, comprar y revender con ánimo de lucro”.

Asimismo, el contrato de compraventa internacional de mercaderías es un contrato con diversas particularidades que son importantes de entender en la práctica, desde el momento en el que se entiende perfeccionado el contrato, hasta cómo podrían resolver las partes cualquier conflicto que surja derivado del mencionado contrato.

En ese sentido, considero fundamental desarrollar el contenido, de uno de los contratos más importantes en materia mercantil internacional, con la finalidad de aportar conocimientos básicos que cualquier abogado que se dedique a la materia mercantil debe conocer.

1.2. Problema y finalidad del trabajo

La celebración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías conlleva una infinidad de ventajas, pero también se actualizan diversos desafíos. Entre ellos se encuentran (i) la determinación de carácter internacional del contrato; (ii) la determinación de la normativa aplicable; (iii) la determinación del momento en el que se entiende perfeccionado el contrato; (iv) el momento en el que se transmite el riesgo por pérdidas y deterioros al comprador; y (v) los mecanismos disponibles para que las partes resuelvan cualquier conflicto que pueda surgir de dicha relación contractual.

Por lo anterior, la finalidad del presente trabajo es dar respuesta a los desafíos que derivan del contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como exponer los medios que tienen las partes para dirimir sus controversias relacionadas con el mencionado contrato, estableciendo las ventajas y desventajas del arbitraje frente al tradicional juicio mercantil ante tribunales.

Todo lo anterior se realizará a través del análisis a la CNUCCIM, los INCOTERMS, el Reglamento (UE) n ° 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (en adelante “**Reglamento 1215/2012**”); la Ley Modelo de la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante “**CNUDMI**”) sobre arbitraje comercial internacional; la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras firmada en Nueva York en 1958 (en

adelante “**Convención de Nueva York**”); la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje (en adelante “**Ley 60/2003**”), entre otras leyes, doctrina y jurisprudencias relevantes.

1.3. Objetivos

El objetivo del presente trabajo es exponer el concepto del contrato de compraventa internacional de mercaderías, precisar sus particularidades y complejidades para así dar respuesta a cada una de ellas.

Específicamente, el presente trabajo versa sobre los siguientes objetivos:

- Realizar un análisis a la legislación aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.
- Realizar un análisis a la Convención de la Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.
- Comprender las particularidades del contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Realizar una investigación de la doctrina sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Investigar y analizar las jurisprudencias dictadas por Tribunales Españoles relacionadas con el contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Investigar y comprender qué son los INCOTERMS y su aplicación en los contratos de compraventa internacional de mercaderías.
- Investigar y definir los mecanismos que tienen las partes para resolver los conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Investigar y analizar el arbitraje y cómo pueden las partes que celebran un contrato de compraventa internacional de mercaderías someterse al mismo.
- Analizar y exponer las ventajas y desventajas que presenta el arbitraje frente al juicio mercantil ante tribunales.

2. Marco teórico y desarrollo

En esta sección se abordará el contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías celebrado exclusivamente entre personas jurídicas. El análisis abarcará desde la determinación del carácter internacional del contrato, sus particularidades, así como el

estudio de los posibles mecanismos para resolver las controversias que deriven de este tipo de contratos.

Con el fin de desarrollar la temática en cuestión, se realizará un análisis doctrinal basado en las opiniones de diversos autores, principalmente de España, así como jurisprudencia emitida por Tribunales Españoles.

Asimismo, se examinará la normativa aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías, en especial la CNUCCIM como *Hard Law* o Derecho Duro, así como las normas *Soft Law* o de Derecho Suave que podrían ser voluntariamente aplicables en este tipo de contratos, tales como los INCOTERMS elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (en adelante “CCI”).

Finalmente, respecto a los medios para resolver las controversias derivadas del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se acudirá principalmente al Reglamento 1215/2012, así como a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, la Ley 60/2003, y la Convención de Nueva York.

2.1. El contrato de compraventa internacional de mercaderías

Conforme al artículo 1254 del Código Civil, un contrato implica que una o varias personas se obliguen respecto de otras a dar una cosa o prestar algún servicio.

Ahora bien, el concepto de compraventa puede extraerse de los artículos 30 y 53 del CNUCCIM de los que se desprende que el comprador paga un precio por las mercaderías que le proporcione el vendedor, mientras que el vendedor recibe un precio por entregar y transmitir la propiedad de las mercaderías al comprador.

En cuanto al concepto de mercaderías, la CNUCCIM no proporciona una definición. Sin embargo, la doctrina interpreta que por mercaderías se deben entender bienes muebles corporales, excluyendo así a los inmuebles y los bienes incorporeales como servicios (VÁSQUEZ DEL MERCADO 2011).

En cuanto a una definición del contrato de compraventa internacional de mercaderías, VÁSQUEZ DEL MERCADO (2011, p. 247) lo considera como un: “acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la

propiedad de mercancías que serían transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio”.

A partir de la definición anterior, resulta importante delimitar en qué circunstancia un contrato de compraventa de mercaderías reviste el carácter de internacional.

En términos generales, ORTEGA (2023, p. 17) señala que “un contrato es internacional cuando es susceptible de afectar intereses de agentes económicos de varios países por presentar conexiones con la normativa de los mismos”.

Por otro lado, de la definición de contrato de compraventa internacional de mercaderías proporcionada por VÁSQUEZ DEL MERCADO, se desprende que dicho contrato adquiere el carácter internacional cuando es celebrado entre partes domiciliadas en países distintos.

Lo anterior resulta coherente con lo establecido en la CNUCCIM, pues de una interpretación al artículo 1 párrafo 1) de la CNUCCIM, se puede afirmar que el contrato de compraventa de mercaderías, se considerará internacional cuando las partes contratantes (para el efecto de este trabajo personas jurídicas) tengan sus establecimientos en Estados distintos.

2.1.1. Determinación de normativa aplicable

Para exponer la normativa aplicable, es importante hacer una breve explicación de lo que se considera *Hard Law* o Derecho Duro, y sus diferencias con el *Soft Law* o Derecho Suave.

El *Hard Law* o Derecho Duro puede considerarse según CALDERÓN (2018, p. 54) como aquella “regla emanada de una autoridad legislativa que cumple con las formalidades constitucionales y, de otra índole, que sean necesarias para que la norma sea jurídicamente vinculante”.

En consecuencia, puede inferirse que el *Hard Law* o Derecho Duro hace referencia a aquellas normas jurídicas de carácter vinculante, es decir que resultan obligatorias, y que derivan de fuentes formales del derecho, tales como tratados internacionales, leyes y reglamentos.

Un claro ejemplo del *Hard Law* o Derecho Duro relacionado con la compraventa internacional de mercaderías es la CNUCCIM, mismo que al ser un tratado internacional resulta de observancia obligatoria para los Estados que forman parte, incluyendo a España que se adhirió el 17 de julio de 1990.

En efecto, la CNUCCIM será aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías entre las partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando dichos Estados sean

contratantes – es decir formen parte de la CNUCCIM-, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante, sin que se tome en cuenta la nacionalidad o carácter civil o comercial de las partes o del contrato (art. 1 CNUCCIM).

Para efectos del presente trabajo, se considerará Estado Contratante a aquel Estado que haya aceptado, ratificado, aprobado o se haya adherido a la CNUCCIM.

Ahora bien, cabe precisar que existen ciertos casos en los que la CNUCCIM no será la legislación aplicable a un contrato de compraventa internacional de mercaderías. Por ejemplo, en caso de que ambos Estados contratantes de la CNUCCIM tengan celebrado o celebren entre ellos un acuerdo internacional sobre las materias que rige la CNUCCIM, prevalecerá dicho acuerdo sobre la CNUCCIM (art. 90 CNUCCIM).

Asimismo, la CNUCCIM no será aplicable cuando los Estados en los que tengan sus establecimientos las partes, tengan un derecho interno sobre compraventa idéntico o similar entre ellos y hayan declarado que la CNUCCIM no sea aplicable entre dichos Estados (art. 94 CNUCCIM).

Ahora, si bien la CNUCCIM es un tratado internacional con fuerza vinculante, también es de carácter dispositivo ya que conforme al artículo 6 de la CNUCCIM, las partes pueden excluir la aplicación de la convención o realizar excepciones a disposiciones o modificar sus efectos, a excepción de lo previsto en el artículo 12 de la CNUCCIM. Asimismo, las partes pueden pactar en el contrato de compraventa internacional de mercaderías la aplicación de la CNUCCIM a pesar de que los Estados en los que se encuentren sus establecimientos no sean parte.

En caso de que las partes tengan sus establecimientos en Estados miembros de la Unión Europea que no sean parte de la CNUCCIM y tampoco hayan pactado la aplicación de la CNUCCIM u otra legislación, se deberá acudir al Reglamento (CE) N° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I) (en adelante “**Roma I**”) para determinar la legislación aplicable, rigiendo en esos casos la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual (art. 4.1.a) Roma I).

Por otro lado, los instrumentos *Soft Law* o Derecho Suave son aquellos que su aplicación es no vinculante, es decir, que pueden aplicarse voluntariamente por las partes (ROBLES 2021).

Un ejemplo de *Soft Law* o Derecho Suave son los INCOTERMS emitidos por la CCI mismos que podrán ser aplicables al contrato de compraventa internacional de mercaderías si las partes así lo convienen.

Precisado lo anterior, se procederá a analizar la CNUCCIM como legislación aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, y se expondrá brevemente los INCOTERMS como instrumento *Soft Law* o Derecho Suave que podría resultar aplicable a este tipo de contratos, si así lo convienen las partes.

2.1.2. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM)

La CNUCCIM es un tratado internacional suscrito por 97 países, entre ellos España. Su amplia aceptación evidencia su importancia en el comercio internacional, haciendo imprescindible su estudio para comprender al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La CNUCCIM se encuentra conformada por un total de 101 artículos, distribuidos en cuatro partes:

- (i) Ámbito de aplicación y disposiciones generales.
- (ii) Formación del contrato.
- (iii) Compraventa de mercaderías. Este apartado a su vez se divide en:
 - (a) Las obligaciones del vendedor y comprador.
 - (b) Los derechos y acciones en caso de incumplimiento.
 - (c) Transmisión del riesgo.
 - (d) Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador.
- (iv) Disposiciones finales.

Es importante destacar que la CNUCCIM combina el sistema *civil law* y *common law*, además de que tuvo influencia en otros instrumentos internacionales como los Principios UNIDROIT, así como en el derecho interno de diversos países como Francia, Alemania, etc. (ROBLES, 2021).

Sin embargo, se debe tener en cuenta que la CNUCCIM no regula la validez del contrato o sus estipulaciones, ni tampoco los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4, CNUCCIM).

2.1.2.1. Ámbito de aplicación espacial, temporal y material de la CNUCCIM

En primer lugar, y como ya se mencionó anteriormente, el artículo 1 de la CNUCCIM establece los parámetros para considerar al contrato de compraventa de mercaderías como internacional, es decir, fija el ámbito espacial de aplicación.

En efecto, la CNUCCIM se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías cuando las partes que lo celebren tengan sus establecimientos en Estados distintos, ya sea cuando esos Estados donde tengan sus establecimientos sean Estados Contratantes – es decir que formen parte de la CNUCCIM-, o bien cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado que forme parte de la CNUCCIM (art. 1 párrafo 1), CNUCCIM).

Es evidente que el principal determinante para definir el ámbito de aplicación espacial de la CNUCCIM es el establecimiento de las partes.

A efecto de determinar cuál es el establecimiento de las partes del contrato, el artículo 1 párrafo 2) de la CNUCCIM establece que, no se considerará que las partes tienen sus establecimientos en Estados diferentes si ello no se desprende: *(i)* del contrato; *(ii)* del trato entre las partes; o *(iii)* de la información revelada entre las partes en cualquier momento antes de celebrar el contrato o al momento de la celebración.

Ahora bien, si una de las partes tiene más de un establecimiento, se considerará el establecimiento que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento (art. 10 inciso a), CNUCCIM). Por el contrario, si una de las partes no tiene establecimiento, se considerará su residencia habitual (Art. 10 inciso b), CNUCCIM).

Asimismo, para determinar la aplicación de la CNUCCIM no se considerará la nacionalidad de las partes, o el carácter civil o mercantil de las mismas o del contrato (art. 1, párrafo 3), CNUCCIM).

Es importante precisar nuevamente, que la CNUCCIM también será aplicable si las partes pactaron su aplicación en el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Ahora bien, ¿qué pasa si las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías tienen sus establecimientos en distintos Estados que acaban de adherirse al CNUCCIM? ¿Se aplica en automático la CNUCCIM? Para dar respuesta a estas preguntas que implican el ámbito temporal de aplicación de la CNUCCIM, debemos acudir a los artículos 99 y 100 de la CNUCCIM.

En efecto, el artículo 99 de la CNUCCIM regula la entrada en vigor de la CNUCCIM. En primer lugar, el artículo 99, párrafo 1) establece que, la CNUCCIM sin perjuicio del párrafo 6), entra en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de 12 meses desde que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, o declaración hecha conforme al diverso artículo 92 en el sentido de que no quedan obligados a la Parte II o Parte III de la CNUCCIM.

Ahora bien, cuando un Estado ratifique, acepte, apruebe o se adhiera a la CNUCCIM después de que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la CNUCCIM entrará en vigor respecto a dicho Estado, sin perjuicio del párrafo 6) del artículo 99 de la CNUCCIM, el primer día del siguiente mes a la expiración del plazo de 12 meses desde que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión (art. 99 párrafo 2) CNUCCIM).

Por ejemplo, España se adhirió a la CNUCCIM el 17 de julio de 1990, entrando en vigor el 1 de agosto de 1991. Otro ejemplo más reciente es el de Portugal, ya que se adhirió a la CNUCCIM el 23 de septiembre de 2020, por lo que entró en vigor para dicho Estado el 1 de octubre de 2021.

Ahora bien, el párrafo 6) del artículo 99 de la CNUCCIM al que se hizo referencia anteriormente, establece que, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas a la CNUCCIM realizadas por Estados que sean parte 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 las dos mencionadas Convenciones de La Haya, hayan surtido efecto.

Resulta de igual importancia el artículo 100 de la CNUCCIM, en el cual se prevé que la CNUCCIM se aplicará a la formación del contrato y al contrato únicamente cuando la propuesta para celebrarlo o el contrato se realice en la fecha de entrada en vigor de la CNUCCIM o después de esa fecha.

Ahora bien, por lo que respecta al ámbito material de aplicación de la CNUCCIM, es importante destacar que dicha convención excluye de su aplicación a cierto tipo de compraventas. En efecto, el artículo 2 de la CNUCCIM establece que la mencionada convención no aplica a las compraventas *(i)* en subastas; *(ii)* judiciales; *(iii)* de valores mobiliarios, títulos o efectos de

comercio y dinero; *(iv)* de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; y *(v)* de electricidad.

Tampoco se aplicará la CNUCCIM a las compraventas de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor antes de celebrar el contrato o en el momento de la celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que se compraban las mercaderías para esos usos (art. 2, inciso a), CNUCCIM).

De igual forma, la CNUCCIM no resulta aplicable 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 servicios (art. 3 párrafo 2), CNUCCIM).

Sin embargo, se debe tener en cuenta que, para el efecto de determinar la aplicación de la CNUCCIM, se considerará compraventa a los contratos de suministros de mercaderías que deban ser manufacturadas o producidas, salvo que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para la manufactura o producción (art. 3 párrafo 1), CNUCCIM).

2.1.2.2. Principios de la CNUCCIM

En mi opinión, se puede considerar que en la CNUCCIM existen dos categorías de principios o reglas previstas en los artículos 7 al 13 de la CNUCCIM.

La primera categoría son los principios conforme a los cuales se debe interpretar la CNUCCIM. Estos principios se desprenden del artículo 7 párrafo 1) de la CNUCCIM, siendo estos: *(i)* tener en cuenta su carácter internacional; *(ii)* tener en cuenta la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación; y *(iii)* asegurar la observancia de buena fe en el comercio internacional.

Asimismo, destaca lo previsto en el artículo 7 párrafo 2 de la CNUCCIM el cual señala que, si existe alguna cuestión – respecto a las materias regidas por la CNUCCIM – que no esté expresamente resuelta en la misma Convención, se resolverán conforme a los principios generales en los que se basa la CNUCCIM, y a falta de esos principios conforme a la ley aplicable conforme a las normas de derecho internacional privado.

Por otro lado, la CNUCCIM establece otros principios o reglas relacionados con el contrato de compraventa internacional de mercaderías en concreto. Al respecto, destaca el principio de libertad de forma, al reconocerse en el artículo 11 de la CNUCCIM que el contrato de

compraventa internacional de mercaderías no se tiene que celebrar ni probar por escrito, ni tampoco está sujeto a ningún otro requisito.

Respecto a este principio de libertad de forma, se deberá tener en cuenta lo previsto en el artículo 12 de la CNUCCIM, el cual señala que no se aplicará ninguna disposición del artículo 11, ni del artículo 29 (modificación o extinción por acuerdo entre partes) ni de la Parte II Formación del contrato, de la CNUCCIM, que permita que la celebración, modificación o extinción por mutuo acuerdo del contrato o la oferta, 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 CNUCCIM.

Asimismo, la CNUCCIM prevé: *(i)* que las declaraciones y actos de una parte se interpretarán conforme a su intención (art. 8, CNUCCIM); *(ii)* que las partes quedarán obligadas por cualquier uso o práctica que hayan convenido (art. 9, CNUCCIM); y *(iii)* los criterios para determinar el establecimiento de las partes (art. 10, CNUCCIM).

2.1.3. INCOTERMS

Los INCOTERMS fueron creados por la CCI en 1923, aunque su primera publicación tuvo lugar en 1936 y desde entonces han sido actualizados en 1953, 1967, 1974, 1980, 1990, 2000, 2010, y 2020 (FORNT, 2019). Actualmente se encuentran vigentes los INCOTERMS que entraron en vigor el 1 de enero de 2020 y se aplicarán dependiendo de la voluntad de las partes, es decir si estas las pactan o no.

Los INCOTERMS, son una serie de términos (11 en total) que se utilizan en las compraventas internacionales, y que precisan los derechos, obligaciones, costos y riesgos que asumen los vendedores y compradores en una compraventa de bienes (VIGUERAS y HAZA 2020).

Según ORTEGA (2023, p.71) los INCOTERMS cumplen las siguientes funciones: “a) se ocupan de normalizar los derechos y obligaciones de las partes involucradas en un contrato de compraventa en cuanto al transporte y entrega de las mercancías vendidas/compradas; y b) establecen de forma clara y exacta el momento en que se transmite la propiedad del bien objeto de la compraventa del comprador al vendedor”.

Ahora, VIGUERAS y HAZA (2020, p. 9) desarrollan el significado de los 11 INCOTERMS en inglés y en español:

1. EXW: *Ex Works* → Entregado en fábrica
2. FCA: *Free Carrier* → Libre transportista
3. FAS: *Free alongside ship* → Libre al costado de buque
4. FOB: *Free on board* → Libre a bordo
5. CPT: *Carriage paid to* → Transporte pagado hasta
6. CIP: *Carriage & insurance paid to* → Transporte y seguro pagado hasta
7. CFR: *Cost & freight* → Costo y flete
8. CIF: *Cost, insurance & freight* → Costo, seguro y flete
9. DAP: *Delivered at place* → Entregado en lugar
10. DPU: *Delivered al place unloaded* → Entrega y descarga en lugar acordado
11. DDP: *Delivered duty paid* → Entregado derechos pagados.

En cuanto a las clasificaciones doctrinales de los INCOTERMS, destaca en primer lugar la clasificación por grupo o letra inicial explicada por VIGUERAS y HAZA. Así, en el Grupo E (EXW) el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones. En el Grupo F (FCA, FAS y FOB) el vendedor entrega la mercancía en su país a un transportista internacional designado por el comprador. En el Grupo C (CPT, CIP, CFR y CIC) el vendedor contrata el transporte y su seguro, sin asumir riesgos después de que entregue la mercancía al transportista. En el Grupo D (DAP, DPU y DDP) el vendedor asume todos los riesgos y costos para llevar la mercancía a algún punto del país destino (VIGUERAS y HAZA 2020).

Otra clasificación de los INCOTERMS es en función del transporte a utilizar, dividiéndose así en: (i) INCOTERMS multimodales, los cuales aplican para cualquier medio de transporte excepto el marítimo (EXW, FCA, CPT, CIO, DAP, DPU y DDP); e (ii) INCOTERMS para transporte marítimo (FAS, FOB, CFR y CIF) (VIGUERAS y HAZA 2020).

Un diverso criterio de clasificación de los INCOTERMS, dependerá de quién paga el transporte principal entre el país de origen y el del destino. Así, se diferencia si el pago lo realizó el comprador como importador (EXW, FCA, FAS, y FOB) de aquellos en los que paga el vendedor como exportador (CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU y DDP) (ORTEGA 2023).

Por último, se destaca la clasificación de los INCOTERMS, dependiendo de si la transmisión de riesgos en el país de origen (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP) o si es en el país destino (DAP, DPU, DDP) (ORTEGA 2023).

2.2. Contenido y particularidades del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Una vez comprendidos los ámbitos de aplicación de la CNUCCIM, conviene adentrarnos al análisis de la formación del contrato, los principales derechos y obligaciones de las partes, la transmisión del riesgo, y las consecuencias del incumplimiento al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

2.2.1. Celebración del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La celebración del contrato de compraventa internacional de mercaderías es sumamente importante ya que, en caso de que no se cumpla con los mínimos requisitos, podría conllevar a conflictos entre los contratantes, o incluso a su nulidad.

Puede considerarse que el contrato de compraventa internacional de mercaderías tiene tres requisitos esenciales: *a)* el consentimiento de los contratantes, manifestado mediante la oferta y aceptación; *b)* el objeto del contrato, que debe ser concreto y determinado; y *c)* la causa del contrato, que supone la consecución de un beneficio recíproco entre las partes (ORTEGA 2023).

A fin de tener mayor certeza jurídica, es recomendable celebrar el contrato de compraventa internacional de mercaderías por escrito. Sin embargo, rige el principio de libertad de forma conforme al artículo 11 de la CNUCCIM explicado anteriormente.

A continuación, se procederá a analizar la oferta, aceptación y perfeccionamiento del contrato de compraventa internacional de mercaderías conforme a lo dispuesto en la CNUCCIM, doctrina y jurisprudencia.

2.2.1.1. Oferta, aceptación y perfeccionamiento

Para poder celebrar el contrato de compraventa internacional de mercaderías, una parte deberá proponer su celebración a la otra. La propuesta de celebrar el contrato deberá ser precisa – es decir indicar la mercancía de manera expresa o tácita, la cantidad y precio o proveer un medio para determinarlo- además de indicar la intención del oferente a obligarse en caso de que se acepte la oferta (FONTALVO, 2017). Lo anterior también se encuentra así regulado en el artículo 14 de la CNUCCIM, con la precisión de que la oferta deberá dirigirse a una o varias personas determinadas.

Partiendo de lo anterior, la doctrina considera que existen tres posibles ofertas que pueden encuadrar en el artículo 14 de la CNUCCIM: (i) oferta en la que se determina expresamente todos los elementos esenciales del contrato; (ii) oferta en la que las mercaderías están designadas de forma expresa pero la cantidad y precio sólo están determinadas implícita o tácitamente; (iii) oferta en la que se contiene únicamente el medio o criterio para determinar las cantidades de la mercadería y precio (MIRANDA 2011).

Ahora bien, la oferta surte efectos cuando llegue a su destinatario, y podrá ser retirada si el retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta, incluso aunque sea irrevocable la oferta (art. 15, CNUCCIM).

Asimismo, el oferente puede revocar la oferta si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación, pero no podrá revocar: (i) si se indica que es irrevocable; (ii) al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo; o (iii) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado conforme a esa oferta (art. 16, CNUCCIM).

Evidentemente si la oferta es rechazada, quedará extinguida la oferta a partir de que el rechazo llegue al oferente (art. 17, CNUCCIM).

En cuanto a la aceptación de la oferta, es importante precisar que si bien el silencio o la inacción del destinatario no implica la aceptación de la oferta, la CNUCCIM si admite actos que indiquen un asentimiento, por ejemplo, aquellos que impliquen la ejecución de las prestaciones contractuales (FONTALVO, 2017). Lo anterior se confirma con el artículo 18 de la CNUCCIM, que establece que toda declaración o acto del destinatario que indique un asentimiento a la oferta constituye una aceptación.

Ahora bien, la aceptación de la oferta surte efectos cuando llegue al oferente, pero no producirá efectos si el asentimiento no llega en el plazo fijado o, si no se fijó plazo, dentro de un plazo razonable conforme a las circunstancias de transacción y rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente (art. 18 párrafo 2), CNUCCIM). Considero importante mencionar que la aceptación de la oferta verbal debe ser inmediata salvo que de las circunstancias se deduzca otra cosa (art. 18, párrafo 2), CNUCCIM).

Ahora bien, ¿una respuesta a la oferta en la que se realicen modificaciones, se considera una aceptación? Al respecto, cobran relevancia las teorías de (i) imagen en el espejo: que implica

que la aceptación deberá coincidir plenamente con la oferta; y *(ii)* regla de la última palabra: si el destinatario acepta la oferta, pero introduce nuevos elementos, se considera una nueva oferta (FONTALVO, 2017).

Lo anterior se encuentra también previsto en el art. 19 de la CNUCCIM, con la precisión de que, se considera aceptación si la respuesta contiene elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta.

En cuanto al plazo para formular la aceptación, dependerá del medio por el cual se haya comunicado la oferta. Si se realizó por telegrama o carta, el plazo de aceptación comienza desde el momento en el que el telegrama fue entregado para su expedición o desde la fecha de la carta, y si no se hubiere indicado, desde la fecha del sobre. En cambio, si la oferta fue por teléfono, telefax u otros medios de comunicación instantánea, el plazo para la aceptación comienza en el momento en que la oferta llega al destinatario (art. 20, párrafo 1), CNUCCIM).

Finalmente, se podrá retirar la aceptación, siempre y cuando dicho retiro llegue al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento (art. 22 CNUCCIM).

De lo anterior se puede concluir que el contrato de compraventa internacional de mercaderías se perfecciona con el surtimiento de efectos de la aceptación de la oferta, cuestión que además es acorde con lo establecido en el artículo 24 CNUCCIM.

2.2.2. Principales derechos y obligaciones de las partes

Los derechos y obligaciones de las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías se encuentran regulados en la *Parte III Compraventa de mercaderías* del CNUCCIM. Para finalidades del presente trabajo, únicamente se resaltarán los que considero como los principales derechos y obligaciones del vendedor y el comprador.

2.2.2.1. Derechos y obligaciones del vendedor

Las principales obligaciones del vendedor son: *(i)* entregar las mercaderías; *(ii)* transmitir la propiedad de las mercaderías; y *(iii)* entregar los documentos relacionados con dichas mercaderías (art. 30 CNUCCIM).

En cuanto a la entrega de las mercaderías, las partes pueden fijar algunos de los términos INCOTERMS, en cuyo caso prevalecerán los INCOTERMS pactados sobre lo establecido en la CNUCCIM (OVIEDO 2010).

A su vez, si las partes no pactan nada sobre la entrega, se aplicaría el artículo 31 de la CNUCCIM el cual establece que, cuando el vendedor no esté obligado a entregarlas en otro lugar determinado cumplirá con la entrega:

- (i) Si el contrato implica el transporte de mercaderías: al ponerlas en poder del primer porteador;
- (ii) Si no se actualiza el caso anterior, y el contrato versa sobre mercaderías ciertas o no identificadas que deban extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas, y en la celebración el contrato las partes saben que dicha mercadería está o deban ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado: al ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
- (iii) En el resto de casos: al poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar en donde tuviera el vendedor su establecimiento al momento de celebrar el contrato.

Por otro lado, el vendedor tiene la obligación de entregar la mercadería conforme a la fecha o plazo determinado en el contrato, y si no se fijó un plazo o fecha, deberá entregarla dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato (art. 33 CNUCCIM).

En cuando a la obligación de entregar los documentos relacionados con las mercaderías, también se deberán entregar en el lugar y fecha determinados en el contrato (art. 34 CNUCCIM). Algunos de los documentos a entregar con las mercaderías podrían ser la factura, pedimento de exportación o importación, carta de porte, etc. (SALAZAR 2006).

Ahora bien, la doctrina establece otra obligación a cargo del vendedor: la obligación de conformidad material y jurídica (OVIEDO 2010). Esta obligación implica que, “el vendedor deberá entregar mercancías cuya cantidad, calidad, tipo, envase o embalaje correspondan al contrato” (SALAZAR 2006, p. 10).

Asimismo, las mercaderías deberán: (i) ser aptas para el uso ordinario al que se destinen otras del mismo tipo o para cualquier uso especial hecho saber al vendedor; (ii) poseer las cualidades de la muestra o modelo que presentó el vendedor al comprador; y (iii) estar envasadas o embaladas de forma habitual o adecuada para esas mercaderías (art. 35 CNUCCIM)

Adicionalmente, las mercaderías deben entregarse libres de derechos o pretensiones de terceros, salvo que el comprador acepte recibirlas sujetas a esas cargas (art. 41 CNUCCIM).

En cuanto a los derechos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento por parte del comprador, destacan los siguientes:

- (i) Ejercer el derecho a que el comprador le pague el precio, reciba las mercaderías o cumpla las demás obligaciones contractuales, salvo que el vendedor haya ejercido acción o derecho incompatible con este derecho (art. 62, CNUCCIM).
- (ii) Derecho a fijar un plazo suplementario razonable para que el comprador cumpla sus obligaciones contractuales (art. 63, CNUCCIM).
- (iii) Declarar resuelto el contrato si el incumplimiento del comprador implica un incumplimiento esencial del contrato (art. 64, párrafo 1, inciso a), CNUCCIM).
- (iv) Declarar resuelto el contrato si el comprador no paga el precio, si no recibe las mercaderías en el plazo suplementario fijado, o si declara que no lo hará en ese plazo (art. 64, párrafo 1, inciso b), CNUCCIM).
- (v) Exigir la indemnización de daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77 de la CNUCCIM.

Adicionalmente, se destaca que, si el vendedor ejercita una acción por incumplimiento del contrato, el Juez o Árbitro no podrán conceder al comprador plazo de gracia alguno (art. 61, párrafo 3), CNUCCIM).

2.2.2.2. Derechos y obligaciones del comprador

Las principales obligaciones del comprador consisten en pagar el precio pactado por las mercaderías y a su vez, recibir las mercaderías (art. 53 CNUCCIM).

En primer lugar, se resalta el contenido del artículo 54 de la CNUCCIM en el cual se establece que, la obligación de pagar el precio incluye también la obligación de adoptar las medidas y cumplir los requisitos conforme al contrato, leyes o reglamentos para poder efectuar el pago.

Es decir, el comprador deberá celebrar otro tipo de contratos para la realización del pago, por ejemplo, la obtención y transferencia de divisas extranjeras (OVIEDO 2010).

Ahora, si en el contrato no se señala precio o método para determinarlo “será el precio generalmente cobrado al tiempo de la celebración del contrato por tales mercancías en circunstancias semejantes” (SALAZAR 2006, p. 11). Lo anterior se encuentra también previsto

en el artículo 55 de la CNUCCIM. Por otro lado, si el precio se señaló en función del peso, el precio se determinará conforme al peso neto de las mercaderías (art. 56, CNUCCIM).

Ahora bien, si no se pactó un lugar para realizar el pago, el vendedor deberá pagarlo en el establecimiento del vendedor o si el pago debe hacerse contra la entrega de las mercaderías o documentos, en el lugar de dicha entrega (art. 57 de la CNUCCIM).

En cuanto al momento del pago del precio, deberá realizarse en la fecha pactada o que pueda determinarse conforme al contrato y la CNUCCIM, sin necesidad de requerimiento de pago u otra formalidad (art. 59 CNUCCIM).

Sin embargo, si no se pactó un momento determinado para el pago, se deberá pagar al vendedor cuando se ponga a disposición del comprador las mercaderías o documentos que las representen (SALAZAR 2006), precisando que el vendedor puede condicionar la entrega de las mercaderías o documentos, al pago del precio (art. 58, párrafo 1), CNUCCIM).

Es importante precisar que el comprador no está obligado a pagar el precio hasta en tanto haya podido examinar las mercaderías (SALAZAR 2006), salvo que las modalidades de entrega o pago pactadas sean incompatibles con dicha posibilidad (art. 58, párrafo 3), CNUCCIM).

Por otro lado, la obligación de recibir las mercaderías implica realizar los actos razonables para que el vendedor pueda realizar la entrega, por ejemplo, trámites para la importación de mercaderías, además de hacerse cargo de las mercaderías (OVIEDO 2010). Esta obligación se encuentra regulada en el artículo 60 de la CNUCCIM.

Asimismo, el comprador tiene la carga de examinar las mercaderías en el plazo más breve posible, debiendo comunicar la falta de conformidad en un término razonable desde que las haya o debiera haber descubierto (OVIEDO 2010). Lo anterior se encuentra previsto en el artículo 38 de la CNUCCIM.

Finalmente, respecto a los derechos que le asisten al comprador en caso de incumplimiento del vendedor a sus obligaciones, considero que estas son las más relevantes:

- (i) Exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, salvo que haya ejercitado acción o derecho incompatible (art. 46, CNUCCIM).
- (ii) Exigir al vendedor la entrega de mercaderías en sustitución de aquellas que no fueren conformes al contrato, en caso de que esa falta de conformidad sea un incumplimiento esencial del contrato (art. 46, párrafo 2), CNUCCIM).

- (iii) Fijar un plazo suplementario para que el vendedor cumpla sus obligaciones (art. 47, CNUCCIM).
- (iv) Declarar resuelto el contrato en caso de incumplimiento esencial del contrato por parte del vendedor (art. 49, párrafo 1) inciso a), CNUCCIM).
- (v) Declarar resuelto el contrato si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado o si declara que no efectuará la entrega en ese plazo (art. 49, párrafo 1) inciso b), CNUCCIM).
- (vi) Derecho a rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia entre el valor de las mercaderías que fueron entregadas y el valor que habrían tenido en el momento de entrega las mercaderías conformes al contrato (art. 50, CNUCCIM).
- (vii) Declarar resuelto el contrato si la entrega parcial o no conforme al contrato implica un incumplimiento esencial (art. 51, CNUCCIM).
- (viii) Derecho a aceptar o rehusar la recepción de mercaderías entregadas antes de la fecha fijada (Art. 52, CNUCCIM).
- (ix) Exigir la indemnización de daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77 de la CNUCCIM.

2.2.3. Transmisión del riesgo conforme a la CNUCCIM

Es importante determinar en qué momento se transmite el riesgo por las pérdidas o deterioros de las mercaderías al comprador, pues de ello dependerá quién responde por dichas pérdidas o deterioros. En principio, la transmisión del riesgo al comprador se actualiza con la entrega de las mercaderías. Sin embargo, por la propia naturaleza del contrato de compraventa internacional de mercaderías, es necesario precisar algunos supuestos.

En primer lugar, se debe precisar que por “pérdida” no solo se hace referencia a “destrucción, extravío o robo de las mercaderías, sino también otros supuestos en los que interviene un hecho que impide que el comprador las reciba” (VIDAL 2002, pp. 524-525). Por otro lado, el deterioro se refiere a que las mercaderías no sean conformes con lo determinado en el contrato respectivo (VIDAL 2002).

Ahora bien, si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el riesgo se transmite con la entrega al porteador, siempre que las mercaderías estén claramente identificadas. Sin embargo, el momento de la transmisión del riesgo al comprador dependerá de si el vendedor estaba obligado o no a entregarlas en un lugar determinado.

En efecto, si el vendedor se obligó a entregar las mercaderías al porteador en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá cuando las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. En cambio, si el vendedor no tenía la obligación de entregar las mercaderías en un lugar específico, el riesgo pasa al comprador cuando las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para su traslado al comprador (art. 67, CNUCCIM).

En cuanto a las mercaderías vendidas en tránsito, el riesgo se transmitirá al comprador desde el momento en que se haya celebrado el contrato (art. 68, CNUCCIM).

Ahora bien, si el contrato no implica el transporte o si las mercaderías no fueren vendidas en tránsito, la regla general es que el riesgo se transmite cuando el comprador toma posesión de las mercaderías y si no lo hace en el tiempo que debía, desde que las mercaderías hayan sido puestas a su disposición por el vendedor (SALAZAR 2006) e incurra en incumplimiento por rehusarse a su recepción (art. 69, párrafo 1), CNUCCIM).

Finalmente, se debe tener en cuenta que, si el contrato versa sobre mercaderías sin identificar, se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición hasta que dichas mercaderías estén claramente identificadas (art. 69, párrafo 3), CNUCCIM).

No obstante, se debe tener en cuenta que, la pérdida o deterioro de las mercaderías que se generen después de la transmisión del riesgo al comprador, no libera al comprador de pagar su precio, salvo que se deban a un acto u omisión del vendedor (art. 66, CNUCCIM).

2.2.4. Incumplimiento del contrato

Es evidente que cuando una de las partes incumple con sus obligaciones, se generaran ciertos supuestos, e incluso derechos para la otra parte que resiente el incumplimiento de que se trate. Para los fines del presente trabajo, se procederá a exponer únicamente los supuestos de incumplimiento que consideré más relevantes.

En primer lugar, destaca el derecho a diferir el cumplimiento de las obligaciones por el manifiesto incumplimiento de la otra parte. Este derecho lo goza cualquiera de las partes y podrá ejercerlo si después de que se haya celebrado el contrato resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones ya sea: (i) por menoscabo grave de su capacidad para cumplir o de su solvencia; o (ii) por su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato (art. 71, párrafo 1), CNUCCIM).

El derecho mencionado me pareció relevante ya que es una flexibilidad que tiene como finalidad preservar la continuación y finalidad del contrato, evitando, al menos momentáneamente la resolución del contrato.

Asimismo, como fue mencionado anteriormente, el incumplimiento al contrato dará derecho a la otra parte a la indemnización de daños y perjuicios, la cual comprenderá el valor de la pérdida sufrida y de la ganancia dejada de obtener como consecuencia del incumplimiento (art. 74, CNUCCIM).

De igual forma, la parte que ha dejado de recibir el precio o cualquier otra suma adecuada tendrá derecho a los intereses correspondientes, sin perjuicio de la acción para reclamar la indemnización por daños y perjuicios (art. 78, CNUCCIM).

Finalmente, si una parte incurre en incumplimiento, no será responsable si acredita que fue debido a un impedimento ajeno a su voluntad (art. 79, CNUCCIM). También es relevante mencionar, que una parte no puede invocar el incumplimiento de la otra parte si dicho incumplimiento fue debido a una acción u omisión de aquella (art. 80, CNUCCIM.)

Ahora bien, podría decirse que en la CNUCCIM se prevén dos tipos de incumplimiento: el esencial y el no esencial. El incumplimiento esencial da derecho al acreedor a resolver el contrato mediante una comunicación, mientras que el incumplimiento no esencial requiere que se actualicen unos requisitos para que el acreedor pueda resolver el contrato (PACHECO 2023).

Una vez precisados lo anterior, procederé a desarrollar brevemente los tipos de incumplimiento, así como el derecho a declarar resuelto el contrato.

2.2.4.1. Resolución por incumplimiento esencial del contrato

En principio, cuando una de las partes incurre en incumplimiento, podrá ser causa para que la otra parte declare resuelto el contrato si el incumplimiento constituye un incumplimiento esencial al contrato tal como establecen los artículos 49 de la CNUCCIM (derecho del comprador por incumplimiento esencial del vendedor) y 64 de la CNUCCIM (derecho del vendedor por incumplimiento esencial del comprador).

Ahora bien, ¿qué se entiende por incumplimiento esencial del contrato? Conforme al artículo 25 de la CNUCCIM el incumplimiento es esencial si causa a la otra parte un perjuicio que le prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la

parte que haya incumplido no hubiera previsto ese resultado y que tampoco lo hubiere previsto en igual situación una persona razonable de misma condición.

Al respecto, el Tribunal Supremo ha sostenido que para resolver el contrato se requiere que el incumplimiento sea grave o sustancial y que implique la frustración del fin del contrato, por lo que el breve retraso en el pago no es un incumplimiento sustancial para que proceda la resolución del contrato de compraventa (STS 456/2011).

Vale la pena precisar que incluso se podrá declarar resuelto el contrato si existen fundamentos que indiquen que se generará un incumplimiento esencial al contrato.

En efecto, si resulta evidente, antes de que llegue la fecha de cumplimiento, que una de las partes incurrirá en un incumplimiento esencial del contrato, la otra parte puede declarar resuelto el contrato (art. 72, CNUCCIM). Este supuesto me pareció relevante ya que protege a la parte que percibe el incumplimiento, incluso antes de que puedan materializarse mayores daños.

Asimismo, si en un contrato en el que se estipulen entregas sucesivas de mercaderías, se incurre en un incumplimiento a las obligaciones de cualquiera de las entregas y esto constituye un incumplimiento esencial del contrato, la otra parte tendrá derecho a declarar resuelto el contrato (art. 73, párrafo 1), CNUCCIM).

Por otro lado, me pareció interesante el derecho a declarar resuelto el contrato para el futuro, en caso de que el incumplimiento por una de las partes a sus obligaciones de cualquiera de las entregas proporcione a la otra parte motivos fundados para deducir que habrá un incumplimiento esencial del contrato en relación con entregas futuras (art. 73, párrafo 2), CNUCCIM).

Estos últimos tres supuestos, podrían considerarse como una resolución anticipada del contrato, por el eventual incumplimiento esencial del contrato.

Ahora bien, es importante precisar que la resolución del contrato, deberá comunicarse a la otra parte para que esta surta efectos (art. 26, CNUCCIM).

Finalmente, resulta relevante lo resuelto por el Tribunal Supremo mediante sentencia 398/2020 de 6 de julio de 2020, en la que desestimó una acción resolutoria ejercida por la compradora en la que resultaba aplicable la CNUCCIM, ya que consideró que la compradora

no cumplió con su obligación de comunicar a la vendedora en un tiempo razonable la falta de conformidad y la resolución del contrato (STS 398/2020).

2.2.4.2. Resolución por incumplimiento no esencial del contrato

La finalidad de la CNUCCIM es preservar el contrato, por lo que los supuestos para resolver el contrato de compraventa internacional de mercaderías por incumplimiento no esencial se encuentran limitados (PACHECHO 2023).

Como primer supuesto, tenemos que el comprador puede declarar resuelto el contrato si el vendedor no entrega las mercaderías en el plazo suplementario o si declara que no efectuará la entrega en plazo (art. 49 CNUCCIM).

Ahora bien, por falta de entrega se debe entender la entrega en sentido material, pues la entrega de mercaderías defectuosas es otro supuesto denominado falta de conformidad (PACHECO 2023).

Asimismo, el vendedor podrá declarar resuelto el contrato si no se le paga el precio o si el comprador no cumple con su obligación de recibir las mercaderías en el plazo suplementario o si declara que no lo hará en dicho plazo (art. 64, CNUCCIM).

De los supuestos anteriores se puede inferir que, en caso de incumplimiento no esencial, para poder resolver el contrato se requiere: (i) falta de entrega por parte del vendedor de las mercaderías, o falta de pago o recepción de mercaderías por el comprador; (ii) fijar un plazo suplementario razonable para que el deudor de cumplimiento; y (iii) que el deudor no de cumplimiento en dicho plazo, o haya declarado que no cumplirá en ese plazo (PACHECO 2023).

2.3. Mecanismos para solucionar conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Como se expuso anteriormente, el contrato de compraventa internacional de mercaderías por su propia naturaleza puede llevar a posibles conflictos entre las partes. Para dirimir los conflictos entre los contratantes, las partes podrán acudir a los tribunales competentes vía judicial, o bien acudir a algún mecanismo alternativo de solución de controversias.

Asimismo, para evitar futuros conflictos de competencia, es ideal incluir en el contrato una cláusula estipulando (a) la jurisdicción competente en caso de litigio, sometiéndose por

ejemplo a los tribunales del comprador, del vendedor o país en que se deban cumplir las obligaciones; o (b) una cláusula por la cual las partes se sometan a arbitraje (ORTEGA 2023).

A continuación, se desarrollarán las principales características en caso de que la controversia se resuelva ante Tribunales o mediante arbitraje.

2.3.1. Solución ante Tribunales

En principio, las partes pueden acudir a los tribunales competentes para dirimir sus controversias vía judicial. El proceso que se seguirá ante tribunales para solucionar la controversia se puede resumir en las siguientes etapas: presentación de la demanda, contestación y en su caso reconvencción, contestación a la reconvencción, práctica de pruebas, dictado de sentencia, recurso de apelación contra la sentencia, y dictado de sentencia de segunda instancia.

Sin embargo, si las partes no pactaron en el contrato someterse a la jurisdicción de un órgano jurisdiccional en específico, se deberá acudir a legislación aplicable para verificar cuál es el órgano jurisdiccional competente para dirimir la controversia derivada del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

2.3.1.1. Determinación de competencia judicial (Reglamento 1215/2012)

Para poder determinar cuál es el tribunal competente para conocer sobre la controversia derivada de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, se deberá acudir al Reglamento 1215/2012 en caso de que las partes del contrato tengan su domicilio en un Estado miembro de la Unión Europea (en adelante "UE"), sin importar su nacionalidad.

En efecto, el artículo 4 del Reglamento 1215/2012 establece que las personas domiciliadas en un Estado miembro de la UE, estarán sometidas, sea cual sea su nacionalidad a los órganos jurisdiccionales de dicho Estado.

Ahora bien, por la propia naturaleza del contrato de compraventa internacional de mercaderías, las partes del contrato no tendrán su establecimiento en el mismo Estado, y por lo tanto, posiblemente tampoco su domicilio.

En estos casos, se deberá observar el artículo 7 del Reglamento 1215/2012 ya que faculta que una persona domiciliada en un Estado miembro de la UE pueda ser demandada en otro Estado

miembro, ante el órgano jurisdiccional del lugar en el que se haya cumplido o deba cumplirse la obligación base de la demanda.

En el caso del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se podrá demandar ante el órgano jurisdiccional del lugar del Estado miembro de la UE en el que, conforme al contrato debían o deban ser entregadas las mercaderías (art. 7.1), Reglamento 1215/2012).

Al respecto, tanto el Tribunal de Justicia de la Unión Europea como la Audiencia Provincial de Huelva, han sostenido que, si en el contrato de compraventa internacional de mercaderías no se pacta cláusula que revele la voluntad de las partes respecto al lugar de entrega de las mercancías para poder elegir entre el lugar de entrega material de mercancía al comprador y el de la entrega al transportista para su transmisión al comprador, se entenderá como lugar de entrega aquel en el que las mercaderías hubieran o debieren haber sido entregadas materialmente al comprador en su destino final (SAP H 188/2023 y STJUE C-381/2008).

Asimismo, el Reglamento 1215/2012 en su artículo 25 reconoce la prórroga de competencia, es decir que las partes pueden acordar que un órgano jurisdiccional de un Estado miembro de la UE conozca cualquier litigio que haya surgido o que pueda surgir, en este caso por el contrato de compraventa internacional de mercaderías. Lo anterior, salvo que el acuerdo de prórroga de competencia sea nulo.

El acuerdo de prórroga de competencia debe celebrarse, según el artículo 25 del Reglamento 1215/2012: *(i)* por escrito o verbal con confirmación escrita; *(ii)* en forma conforme a los hábitos entre las partes; o *(iii)* en comercio internacional, en la forma conforme a los usos que las partes conozcan o deban conocer y que sean conocidos en ese comercio y regularmente observados en los contratos del mismo tipo.

Finalmente, es importante mencionar que, el órgano jurisdiccional de un Estado miembro de la UE, que conozca de un litigio sobre el cual otro órgano jurisdiccional de otro Estado miembro de la UE sea exclusivamente competente, se deberá declarar incompetente de oficio conforme al artículo 27 del Reglamento 1215/2012.

2.3.2. El arbitraje como posible mecanismo de solución de controversias derivadas de la compraventa internacional de mercaderías entre personas jurídicas

Como fue narrado anteriormente, por la propia naturaleza del contrato de compraventa internacional de mercaderías, es recomendable estipular una cláusula de jurisdicción

competente, o bien una cláusula de sometimiento a arbitraje. A continuación, se desarrollará el arbitraje como medio alternativo de solución de controversias con la finalidad de evidenciar que es la solución más adecuada en caso de conflictos derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

2.3.2.1. El arbitraje como medio alternativo de solución de controversias

En primer lugar, es importante precisar en qué consisten los medios alternos de solución de controversia (en adelante “**MASC**”).

Existen distintos métodos para resolver las controversias que surjan entre las personas físicas y/o jurídicas, siendo agrupados estos métodos en la autocomposición y heterocomposición (PEÑA 2023):

- a) **Autocomposición**: A través de un método de autocomposición, las partes llegan a un acuerdo por sí mismos con la intervención de un tercero, sin que éste imponga una solución. En esta clasificación encontramos a la mediación y la conciliación.
- b) **Heterocomposición**: En este método, el conflicto entre las partes lo solucionará un tercero, imponiéndoles una solución obligatoria.

Así, el arbitraje es un medio heterocompositivo de resolución de controversia, pues es el árbitro quién resolverá la disputa existente entre las partes.

Para efectos del presente trabajo, destacan como convenciones y normas para el procedimiento arbitral: (i) la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Mercantil internacional de 1985 y modificada en 2006 (en adelante “**Ley Modelo CNUDMI**”), (ii) el Reglamento de Arbitraje de la CCI; (iii) la Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje (en adelante “**Ley 60/2003**”); y (iv) la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras firmada en Nueva York en 1958 (en adelante “**Convención de Nueva York**”).

Conforme a la Ley 60/2003, el arbitraje será internacional: (a) si las partes tienen domicilios en Estados diferentes al momento de celebrar el convenio de arbitraje; (b) si el lugar del arbitraje, el lugar de cumplimiento de una parte esencial de las obligaciones o el lugar con el que tenga una relación más estrecha se encuentra fuera del Estado en que las partes tengan sus domicilios; y (c) si la relación jurídica de la que derive la controversia afecta intereses de comercio internacional (art. 3, Ley 60/2003).

En el mismo sentido, el artículo 1 de la Ley Modelo CNUDMI prevé prácticamente lo mismo que el mencionado artículo 3 de la Ley 60/2003, variando únicamente en cuanto a que, en vez de tener en cuenta el domicilio de las partes para determinar si el arbitraje es internacional, se deberá tener en cuenta el establecimiento de las partes, además de que es internacional cuando las partes hayan convenido expresamente que está relacionado con más de un Estado.

Lo anterior es así ya que, tal como se prevé en la exposición de motivos I de la Ley 60/2003, la misma se encuentra basada en la Ley Modelo de la CNUDMI. Ahora bien, la Ley 60/2003 es aplicable a los arbitrajes con sede en España ya sean internos o internacionales, sin perjuicio de los tratados sobre arbitraje en los que España sea parte (art. 1 Ley 60/2003).

Vale la pena destacar que en la práctica es común el arbitraje *ad hoc* e institucional. El arbitraje institucional es aquel en el que “las partes encomiendan la administración del arbitraje y la designación de los árbitros a una institución jurídica” (BARONA 2025, p. 194).

Así, en el arbitraje institucional una institución especializada en arbitraje administrará el arbitraje y designará de ser el caso a los árbitros según sus propios reglamentos (art. 14 Ley 60/2003). Entre las instituciones con más presencia internacional y en España destacan: (i) la CCI; (ii) el Centro Internacional de Arbitraje de Madrid-Centro Iberoamericano de Arbitraje (en adelante “**CIAM-CIAR**”); (iii) la Corte Española de Arbitraje, entre otros.

Por lo tanto, si las partes pactan un arbitraje institucional, serán aplicables en cuanto al procedimiento arbitral los reglamentos de arbitraje de dichas instituciones, por ejemplo, el Reglamento de Arbitraje de la CCI, o el Reglamento de Arbitraje del CIAM-CIAR.

En cambio, en el arbitraje *ad hoc*, las partes pactarán las reglas del procedimiento arbitral y designarán a los árbitros (BARONA 2025).

Finalmente, se puede resumir al procedimiento arbitral en: solicitud de sometimiento a arbitraje, designación de árbitros en caso de no haberse designado antes, demanda, contestación a la demanda y en su caso reconvencción, contestación a la reconvencción, audiencias, y dictado de laudo arbitral.

2.3.2.2. Acuerdo arbitral

El acuerdo arbitral es aquel mediante el cual, las partes convienen en someter todo conflicto que derive del contrato, en este caso de compraventa internacional de mercaderías, a

arbitraje. El acuerdo arbitral puede constar en una cláusula contenida en el contrato o bien, pactarse en un acuerdo por separado.

En cuanto al contenido, el convenio arbitral deberá contener por lo menos: *(i)* la expresión de la voluntad de las partes de someterse a arbitraje en caso de futura controversia; *(ii)* la identificación de las partes; y *(iii)* la identificación de la relación jurídica (BARONA 2025).

Asimismo, en cuanto al contenido eventual, mediante el acuerdo arbitral se podrá pactar el número de árbitros que conocerán el asunto, si el arbitraje será administrado por una institución en concreto, las reglas del procedimiento, la forma y plazo de notificación del laudo a las partes (BARONA 2025). De igual forma se podrá pactar la legislación procedimental, el lugar del arbitraje, el idioma en que se deberá llevar el arbitraje, la legislación en cuanto al fondo del asunto, etc.

De acuerdo con el artículo 7 de la Ley Modelo CNUDMI, el acuerdo de arbitraje debe constar por escrito, entendiéndose también por escrito, a la comunicación electrónica mediante mensaje de datos, si la información en ella es accesible posteriormente.

De igual forma, el artículo 9 de la Ley 60/2003 establece que el convenio arbitral debe constar por escrito y expresar la voluntad de las partes a someter a arbitraje todas o algunas de las controversias surgidas o que puedan surgir respecto de su relación jurídica, contractual o no contractual.

Precisamente si existe un convenio arbitral, genera como consecuencia que los tribunales estén impedidos a conocer de la misma controversia, pues estos resultan incompetentes para ello debiendo remitir a las partes al arbitraje.

Normalmente las propias instituciones arbitrales proporcionan cláusulas modelo para que quienes deseen añadir una cláusula arbitral a su contrato, pueda hacerlo más fácilmente sin incurrir en equivocaciones. Por ejemplo, en la página web de la CIAM-CIAR, se proporciona la siguiente cláusula modelo de arbitraje¹:

“Toda controversia derivada de este contrato o que guarde relación con él, incluida cualquier cuestión relativa a su existencia, validez, interpretación, cumplimiento o

¹ Disponible en: <https://ciam-ciar.com/arbitraje/clausulas-modelo/>

terminación, queda sometida a la decisión de [un árbitro/ tres árbitros], encomendándose la administración del arbitraje al Centro Internacional de Arbitraje de Madrid – Centro Iberoamericano de Arbitraje (CIAM-CIAR o Centro), de acuerdo con su Reglamento vigente a la fecha de presentación de la solicitud de arbitraje. El arbitraje será de Derecho. El idioma del arbitraje será el [idioma]. El lugar del arbitraje será [ciudad]”.

2.3.2.3. Formas de controvertir un laudo arbitral

Ahora bien, el laudo dictado por los árbitros se considera firme produciendo efectos de cosa juzgada desde el momento en que se dicta, y en principio, no procede recurso alguno en su contra (BARONA 2025), salvo que las partes pacten la apelación del laudo, cuestión que cada vez es más común como expondré más adelante.

Así, se podría considerar que genéricamente, existen 3 formas de atacar al laudo arbitral: *(i)* aclaración, enmienda, complemento o subsanación de extralimitación; *(ii)* anulación; y *(iii)* revisión (BARONA 2025, p. 231).

En efecto, antes de ejercer la acción de anulación, cualquiera de las partes puede solicitar la aclaración, corrección, complemento o que se subsane la extralimitación del laudo, lo que llevará a los árbitros a dictar un laudo enmendando, complementando, o rectificando el exceso (BARONA 2025).

Por otro lado, la acción de anulación es una vía que se ejercerá ante un órgano jurisdiccional para solicitar la anulación del laudo por alguno de los motivos establecidos, por ejemplo, en la Ley Modelo CNUDMI, o la Ley 60/2003 según sea el caso.

Precisamente el artículo 34 de la Ley Modelo CNUDMI, cuyo contenido es básicamente el mismo que el artículo 41 de la Ley 60/2003, establece que no procede recurso contra el laudo arbitral, pudiendo únicamente pedir su nulidad por las causas previstas en dicho precepto, mismas que versan sobre: *(i)* inexistencia o invalidez del acuerdo arbitral; *(ii)* la indebida notificación de designación de árbitro o actuaciones arbitrales; *(iii)* el laudo se pronuncie sobre cuestiones ajenas a la controversia o se exceda de los términos del acuerdo arbitral; *(iv)* que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento no sea conforme al acuerdo arbitral; *(v)* que el objeto de la controversia no sea susceptible de arbitraje conforme a la Ley de ese Estado; y *(vi)* que el laudo sea contrario al orden público de ese Estado.

Ahora bien, el juicio de revisión implica un proceso jurisdiccional, con la finalidad de impugnar la cosa juzgada del laudo arbitral y dejarlo sin efecto, cuando se actualice alguno de los motivos previstos en la legislación procesal correspondiente (BARONA 2025). El artículo 43 de la Ley 60/2003 remite a la Ley 1/2000 de 7 de enero de Enjuiciamiento Civil (en adelante “**LEC**”) para solicitar la revisión de sentencias firmes, tratándose únicamente de laudos dictado en España.

Los motivos previstos en el artículo 510 de la LEC para la revisión de una sentencia firme, o en este caso de un laudo dictado en territorio español son: (i) si después de dictado existan documentos decisivos que no se hubieren podido disponer por fuerza mayor o por obra de la parte en cuyo favor se dictó el laudo; (ii) si el laudo se fundó en documentos que al dictarse, una de las partes ignorara que se han declarado falsos en proceso penal o se hayan declarado falsos después penalmente; (iii) si el laudo recayó en virtud de prueba testifical o pericial y los testigos o peritos hubieren sido condenados por testimonios falsos que sirvieron para fundamentar el laudo; y (iv) por cohecho, violencia o maquinación fraudulenta.

Ahora bien, cada vez es más común la segunda instancia en arbitraje. Por ejemplo, el Reglamento de la Corte Española de Arbitraje que entrará en vigor el 1 de enero de 2026, establece en su artículo 52 que se podrá impugnar ante la Corte Española de Arbitraje el laudo si en el convenio arbitral o posteriormente antes del nombramiento de cualquier arbitro, las partes pactaran la posibilidad de impugnación.

Asimismo, el Reglamento de arbitraje de la CIAM-CIAR establece en su artículo 52, que si las partes pactan la posibilidad de impugnar el laudo en el convenio arbitral o posteriormente antes del nombramiento de cualquier arbitro, se podrá impugnar el laudo.

En ese sentido es evidente que cada vez es más común reconocer la posibilidad de recurrir el laudo arbitral en una segunda instancia. Algunos autores consideran que la segunda instancia arbitral es una gran ventaja pues hace frente a aquellos laudos que quizás fueron emitidos en una indebida apreciación de los hechos o en los que se infringió manifiestamente las normas sustantivas en las que se sustentó el fallo (CASTRESANA 2025).

Cabe precisar que, el laudo que se impugna no es el laudo final *per se*, ya que en los procedimientos arbitrales en los que se haya pactado la impugnación del laudo, se les notificará a las partes un borrador del mismo, y si no lo impugnan en el plazo para ello, se

convertirá en laudo definitivo (Anexo IV párrafo 9, Reglamento de arbitraje de la Corte Española de Arbitraje y Anexo 4 al Reglamento de Arbitraje de la CIAM-CIAR).

Finalmente, los motivos para impugnar el laudo arbitral son limitados, siendo estos: (i) una infracción manifiesta a las normas sustantivas aplicables al fondo; y (ii) un error manifiesto en la apreciación de los hechos que sirvieron de base para la decisión (Anexo IV párrafo 7, Reglamento de arbitraje de la Corte Española de Arbitraje y Anexo 4 al Reglamento de Arbitraje de la CIAM-CIAR).

2.3.2.4. Ejecución y reconocimiento del laudo arbitral

Para ejecutar un laudo arbitral, se deberá acudir a la ley procesal aplicable en el Estado en dónde se deba ejecutar el laudo.

El artículo 46 de la Ley 60/2003 señala que, el *exequatur* de laudos extranjeros, es decir emitidos fuera de España, se regirán conforme a la Convención de Nueva York, sin perjuicio de los demás convenios internacionales más favorables a su concesión, y se sustanciará conforme al procedimiento establecido en la legislación procesal civil para sentencias dictadas por tribunales extranjeros.

La Convención de Nueva York entró en vigor el 7 de junio de 1959, estableciendo las normas legislativas comunes para el reconocimiento de acuerdos arbitrales y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros (CNUDMI). Actualmente 172 Estados son parte de la Convención de Nueva York, incluyendo España.

Así, la Convención de Nueva York se aplica al reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales dictados en territorio de un Estado distinto a aquel en que se pide su reconocimiento y/o ejecución y que tengan origen en disputas entre personas naturales o jurídicas, así como a los laudos arbitrales que no se consideren nacionales (art. I Convención de Nueva York).

Los Estados contratantes de la Convención de Nueva York reconocerán la autoridad del laudo arbitral y la ejecución será conforme a las normas procedimentales vigentes en el territorio donde la sentencia arbitral sea invocada, pero siempre respetando las condiciones previstas en la Convención de Nueva York (art. III Convención de Nueva York).

Un requisito indispensable es que, a la demanda de reconocimiento y ejecución se deberá acompañar: (i) el original o copia auténtica del laudo; y (ii) la traducción certificada al idioma

oficial del país donde se invoca el laudo en caso de encontrarse en otro idioma (art. IV Convención de Nueva York).

Finalmente, el artículo V de la Convención de Nueva York prevé las únicas causas para denegar el reconocimiento y la ejecución del laudo: *(i)* inexistencia o invalidez del acuerdo arbitral; *(ii)* indebida notificación de designación de árbitro o actuaciones arbitrales a la parte contra la que se invoca el laudo; *(iii)* si el laudo se pronuncia sobre cuestiones ajenas a la controversia o se exceda de los términos del acuerdo arbitral; *(iv)* que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento no sea conforme al acuerdo arbitral o a la ley del país donde se efectuó el arbitraje; *(v)* si el laudo aún no es obligatorio o ha sido anulado o suspendido por autoridad competente; *(vi)* que el objeto de la controversia no sea susceptible de arbitraje conforme a la Ley de ese Estado; y *(vii)* si el laudo es contrario al orden público de ese Estado.

2.3.2.5. Ventajas del arbitraje frente al juicio ante tribunales

En mi opinión, el arbitraje es el medio más adecuado para resolver conflictos derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías como se demostrará a continuación.

En efecto, ORTEGA (2023, p.18) considera que el arbitraje tiene ventajas frente a los tribunales de un Estado, algunas de ellas son que: “suele ser tremendamente más rápido, no suele haber riesgos de parcialidad y las partes litigan en el idioma común que hayan elegido”.

Por otro lado, MORÁN (2023, p.197) resume una serie de ventajas del arbitraje internacional, siendo estas: “a) la especialización e imparcialidad del órgano arbitral, b) la flexibilidad, celeridad, economía y previsibilidad de costes del procedimiento arbitral, c) la efectividad jurídica internacional, opacidad y confidencialidad de los laudos; d) su efecto estabilizador frente a las incertidumbres propias de las relaciones privadas transfronterizas”.

Además, es importante darle visibilidad a los MASC, en específico el arbitraje ya que, existe una crisis de la administración de justicia pues los procesos suelen resolverse con lentitud por la carga excesiva de trabajo que tienen los órganos jurisdiccionales, además de que tienen una insuficiencia de medios materiales y humanos para resolver los conflictos (CARRETERO 2017).

Aunado a lo anterior, mediante el arbitraje podrá conocer del asunto un árbitro especializado en la materia sobre la que verse el arbitraje, es decir se destaca la característica de especialidad del arbitraje. En cambio, en un litigio, el asunto lo conocerá un Juez que quizás no tenga tanta experiencia en contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Adicionalmente, el arbitraje lo resuelve un árbitro o más, quienes tendrán como tarea resolver el mismo, y quizás pocos arbitrajes más. Por tanto, es probable que el dictado del laudo sea más rápido y con la garantía de que fue dictado con el debido detalle y atención.

En cambio, si la disputa se somete ante Tribunales, el dictado de la sentencia posiblemente se demore más, ya que un Juez no tiene únicamente 1 o 10 asuntos que resolver, pues como se mencionó anteriormente, los órganos jurisdiccionales tienen una carga excesiva de trabajo.

Otro elemento a destacar es la flexibilidad del arbitraje y que el mismo es mucho menos formal que un proceso judicial, pues las partes pueden pactar los plazos, actuar por sí mismas sin necesidad de asistirse de abogado, etc. (BARONA 2025).

Lo anterior se relaciona con la posibilidad de pactar el idioma en el que se desarrollará el arbitraje, lo que resulta relevante pues en un juicio seguido por ejemplo ante Tribunales Españoles, el procedimiento judicial se llevaría en español forzosamente, implicando costo de traductores e inclusive una inequidad procesal para aquella parte que no hable español.

Por todo lo anterior, considero fundamental dar visibilidad al arbitraje como posible medio de solución de controversias derivadas de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, pues presenta mayores ventajas frente al tradicional litigio ante tribunales.

Lo anterior ya que por la propia naturaleza del contrato de compraventa internacional de mercaderías, las partes tienen sus establecimientos en distintos Estados, por lo que pactar un arbitraje en una sede neutra (es decir en un país distinto a aquel en que las partes tengan sus establecimientos o su nacionalidad) puede ser una solución óptima. Asimismo, por las particularidades del contrato que nos ocupa, se requieren conocimientos especiales por lo que unos árbitros expertos en la compraventa internacional de mercaderías son idóneos para resolver el conflicto, máxime que se resolverá con mayor rapidez que un juicio.

3. Conclusiones

Una vez analizadas las particularidades del contrato de compraventa internacional de mercaderías y los métodos para resolver conflictos derivados de este, he llegado a las siguientes conclusiones:

Primera.- El contrato de compraventa de mercaderías será internacional, conforme a la CNUCCIM cuando las partes contratantes tengan sus establecimientos en Estados distintos.

Segunda.- La CNUCCIM será aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes y sean Estados contratantes de la referida convención o, cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante, pudiendo también las partes pactar su aplicación aunque los Estados en los que se encuentren sus establecimientos no sean parte.

Tercera.- Las partes pueden pactar en el contrato de compraventa internacional de mercaderías los INCOTERMS para regir los derechos, obligaciones, costos y riesgos de los vendedores y compradores.

Cuarta.- El contrato de compraventa internacional de mercaderías, por regla general se perfecciona con el surtimiento de efectos de la aceptación de la oferta.

Quinta.- En el contrato de compraventa internacional de mercaderías, las principales obligaciones del comprador son pagar el precio y recibir las mercaderías. En cambio, las principales obligaciones del vendedor son la entrega de mercaderías y documentos relacionados, además de la transmisión de la propiedad de las mercaderías.

Sexta.- En principio, la transmisión del riesgo por las pérdidas o deterioros de las mercaderías al comprador se actualiza con la entrega de las mercaderías.

Séptima.- El contrato de compraventa internacional de mercaderías se podrá resolver en caso de incumplimiento esencial del contrato conforme a los artículos 49 y 64 de la CNUCCIM, y en caso de incumplimiento no esencial (i) por falta de entrega del vendedor de las mercaderías o falta de pago o recepción de mercaderías por el comprador; y (ii) por fijar un plazo razonable para que el deudor cumpla sin que lo haga en dicho plazo o haya declarado que no cumplirá en ese plazo.

Octava.- Es recomendable que las partes pacten en el contrato de compraventa internacional de mercaderías si las futuras controversias se resolverán mediante juicio ante un Tribunal en específico o bien, mediante arbitraje.

Novena.- En caso de que las partes no hayan pactado someterse a la jurisdicción de un órgano jurisdiccional en específico, se deberá acudir al Reglamento 1215/2012 para determinar el tribunal competente en caso de que las partes del contrato tengan su domicilio en un Estado miembro de la UE.

Décima.- El arbitraje es el MASC idóneo para resolver conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercaderías ya que por su propia naturaleza, las partes tienen sus establecimientos en diferentes países, siendo así óptimo el arbitraje al poderse pactar la sede en un país que no sea el de las partes (garantizando la neutralidad) además de que el árbitro será experto en la materia y resolverá con mayor agilidad que un Tribunal.

Décima Primera.- Las cuatro formas de controvertir un laudo arbitral son: (1) aclaración, enmienda, complemento o subsanación de alguna extralimitación; (2) acción de nulidad de laudo; (3) juicio de revisión de laudo arbitral; y (4) impugnación vía apelación, si así lo pactaron las partes.

Décima Segunda.- La ejecución del laudo arbitral extranjero en España se regirá conforme a la Convención de Nueva York, debiendo acompañarse a la demanda el original o copia del laudo y la traducción certificada al español, si el laudo se dictó en otro idioma.

Referencias bibliográficas

Bibliografía básica

BARONA VILAR, S. *Solución extrajudicial de conflictos MASC y Arbitraje* [en línea]. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2025 [consulta: 27 noviembre 2025]. Disponible en: [https://biblioteca-tirant-](https://biblioteca-tirant-com.eu1.proxy.openathens.net/cloudLibrary/ebook/show/9791370212612)

[com.eu1.proxy.openathens.net/cloudLibrary/ebook/show/9791370212612](https://biblioteca-tirant-com.eu1.proxy.openathens.net/cloudLibrary/ebook/show/9791370212612)

CALDERÓN MARENCO, E.A., “Los Incoterms como instrumento de derecho suave (soft law)” *Revista e-mercatoria* [en línea] 2018, Vol., 17, Número 1, pp. 47-85 [consulta: 12 octubre 2025] ISSN 1692-3960. Disponible en:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7015191>

CARRETERO MORALES, E. *La necesidad de cambios en los modelos de solución de conflictos. Las ventajas de los MASC*. España: Tecnos, 2017.

CASTRESANA SÁNCHEZ, L.F. “El escrutinio y la impugnación opcional del laudo” *La Ley. Mediación y arbitraje* [en línea] 2025, número 23 [consulta 27 de noviembre 2025] ISSN 2660-7808. Disponible en:

https://laleydigital-laleynext-es.eu1.proxy.openathens.net/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAE2QT0_DMAzFPw25TELdKPtzyGFdL0gloVG4u43VGrKkS5xu_fa4LQci_RQ7ecp78TVhGCU8s4ZQEwf4xIXENjkDK3KRwTUEKo7Ou_Giq5BQMdRRr7PsYddMrIUnIReeha2wm86nZi8cpmZWbhU0nMCWvtFzTQNWUEvtg8FQjDpT7BnsGaPebFTs_O0NBmqBybsCwhKAjNFllcnKD5s836sBQxSB_qlWHaPqqO1eBV70ESE03Tu0qIsUrwkNPELs78q6H4nyMV8v0oHwpskZvJ8gmKMz02gUxU9HkwnY_-LI3Sxi3fNbrlTjZW9BMYTWJQ5_qWGvrfj2Vv52tz3Pop5ukjiFyduPkW0OvsFMSkGbZEBAAB=WK#I11

FONTALVO RAMOS, R. “La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento”. *Revista de Derecho Privado* [en línea] 2017, número 57 pp. 1-20 [consulta: 21 noviembre 2025] ISSN 1909-7794. Disponible en: <https://app.vlex.com/vid/699589009>

MIRANDA SERRANO, L.M., “La aplicación en el derecho español no uniforme de la noción de oferta de contrato de la convención de las naciones unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías: en torno a las ofertas a personas indeterminadas” *Union of Jurist of Romania*

Law Review [en línea] 2011, Número 4-2011, pp. 1-26 [consulta: 23 noviembre 2025] ISSN 2246-9435. Disponible en: <https://app.vlex.com/vid/327840903>

MORÁN GARCÍA, M.E., “Mecanismos combinados de mediación y arbitraje en la resolución de controversias relativas a operaciones comerciales transfronterizas” *Revista Electrónica de Estudios Internacionales* [en línea] 2023, número 46, pp. 195-216 [consulta: 21 de noviembre de 2025] ISSN 1697-5197 Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9261848>

ORTEGA GIMÉNEZ, A. *Contratación mercantil internacional práctica* [en línea]. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2023 [consulta: 15 septiembre 2025]. Disponible en: <https://biblioteca-tirant-com.eu1.proxy.openathens.net/cloudLibrary/ebook/show/9788411474917>

OVIEDO ALBÁN, J. “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías” *Revista de Derecho Privado* [en línea] 2010, número 44, pp. 1-28 [consulta: 18 septiembre 2025] ISSN 1909-7794. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360033193002>

PACHECO DOS SANTOS, K. *La resolución por incumplimiento según la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías* [en línea]. Barcelona: J.M. Bosch Editor, 2023 [consulta: 18 septiembre 2025] Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/unir/249515>

PEÑA MONDRAGÓN, V. Reflexiones sobre la mediación en temas de violencia de género contra la mujer en la legislación española. Director: Fernando Moreno Mozo. Universidad de Sevilla, Departamento de Derecho, Sevilla, 2023.

ROBLES FARÍAS, D. *Derecho Contractual Internacional* [en línea]. Ciudad de México: Tirant Lo Blanch, 2021 [consulta: 17 septiembre 2025]. Disponible en: <https://biblioteca-tirant-com.eu1.proxy.openathens.net/cloudLibrary/ebook/show/9788413780412>

SALAZAR TAMEZ, J.I., *El abc del contrato de compraventa internacional de mercaderías* [en línea]. México: Font, 2006 [consulta: 27 noviembre 2025]. Disponible en: https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23732w/el_abc_del_contrato_de_cv_internacional.pdf

VÁSQUEZ DEL MERCADO CORDERO, O. *Contratos Mercantiles Internacionales*. 2ª ed. México: Editorial Porrúa, 2011.

VIDAL OLIVARES, A. "El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CVCIM)" *Revista Ius et Praxis* [en línea] 2002, vol.8, número 002, pp.519-555 [consulta: 18 septiembre 2025] ISSN 0717-2877. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19780216>

VIGUERAS GARCÍA, A. y HAZA ORTIZ, M.M. *INCOTERMS 2020* [en línea]. Estado de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2020 [consulta: 17 septiembre 2025]. Disponible en: https://masam.cuautitlan.unam.mx/remadics/materiales/pdfs/Incoterms_2020.pdf

Bibliografía complementaria

BDTRANS. "Qué son los incoterms y cuál es su significado" *BDTrans*, 17 de septiembre 2020, Disponible en: <https://www.bdtrans.es/es/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>

Centro Internacional de Arbitraje de Madrid-Centro Iberoamericano de Arbitraje. "Cláusulas modelo" *Centro Internacional de Arbitraje de Madrid-Centro Iberoamericano de Arbitraje*, Disponible en: <https://ciam-ciar.com/arbitraje/clausulas-modelo/>

Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. "Situación actual: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)" *Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, Disponible en: https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status

Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. "Situación actual: Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958)" *Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, Disponible en: https://uncitral.un.org/es/texts/arbitration/conventions/foreign_arbitral_awards/status2

FORNT, XAVIER. "Historia de los Incoterms. Desde 1923, los incoterms han regulado el comercio internacional" *ESCI upf News*, 27 de diciembre de 2019, Disponible en: <https://www.esciupfnews.com/2019/12/27/historia-incoterms/>

Legislación citada

Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, firmado en Viena el 11 de abril de 1980, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Disponible en:

<https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>

Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, firmado en Nueva York en 1958, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Disponible en: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/new-york-convention-s.pdf>

Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, 1985 con enmiendas adoptados en 2006, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Disponible en: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/07-87001_ebook.pdf

Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, *Boletín Oficial del Estado*, 26 de diciembre de 2003, núm. 309. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-23646>

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, *Boletín Oficial del Estado*, 8 de enero de 2001, núm. 7. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-323>

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil, *Gaceta de Madrid*, 25 de julio de 1889, núm. 206. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>

Reglamento (CE) no 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), Diario Oficial de la Unión Europea, 4 julio 2008, núm. L 177/6. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:32008R0593>

Reglamento (UE) n ° 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Diario Oficial de la Unión Europea, 20 de diciembre de 2012, número L351, Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:32012R1215>

Reglamento de la Corte Española de Arbitraje, con entrada en vigor el 1 de enero de 2026

Disponible en: https://www.cearbitraje.com/sites/default/files/2025-11/RCEA_2026.pdf

Reglamento de Arbitraje del Tribunal Arbitral de Valencia, 2024. Disponible en:

<https://tav.icav.es/wp-content/uploads/2024/03/REGLAMENTO-DE-ARBITRAJE-DEL-TRIBUNAL-ARBITRAL-DE-VALENCIA.pdf>

Reglamento de arbitraje de la CIAM-CIAR, efectivo el 1 de enero de 2024. Disponible en:

<https://ciam-ciar.com/wp-content/uploads/2025/11/2025-07-ES-REGLAMENTO.pdf>

Jurisprudencia referenciada

Sentencia de 6 de julio de 2020. STS 398/2020, ECLI: ES:TS:2020:2282

Sentencia de 14 de junio de 2011. STS 456/2011, ECLI: ES:TS:2011:4263

Sentencia de 15 de marzo de 2023. SAP H 188/2023, ECLI: ES:APH:2023:84

Sentencia de 25 de febrero de 2010. STJUE C-381/2008, ECLI: EU:C:2010:90

Listado de abreviaturas

- CCI: Cámara de Comercio Internacional
- CIAM-CIAR: Centro Internacional de Arbitraje de Madrid – Centro Iberoamericano de Arbitraje
- CNUCCIM: Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías
- CNUDMI: Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional