



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCANCÍAS

MAZA CAMPOVERDE HAYDEE STEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCANCÍAS

MAZA CAMPOVERDE HAYDEE STEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS CONTRATOS DE
COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

MAZA CAMPOVERDE HAYDEE STEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

ESPINOZA ESPINOZA JESSICA ELIZABETH

MACHALA, 01 DE FEBRERO DE 2019

MACHALA
01 de febrero de 2019

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.

ESPINOZA ESPINOZA JESSICA ELIZABETH
0702761693
TUTOR - ESPECIALISTA 1

CAPA BENITEZ LENNY BEATRIZ
1103292320
ESPECIALISTA 2

AGUILAR ORDÓÑEZ LUIS RAMIRO
0700862733
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: viernes 01 de febrero de 2019 - 09:17

Urkund Analysis Result

Analysed Document: LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCANCIAS.docx (D47016878)

Submitted: 1/20/2019 4:48:00 AM

Submitted By: hmaza_est@utmachala.edu.ec

Significance: 1 %

Sources included in the report:

<https://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>

Instances where selected sources appear:

1

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, MAZA CAMPOVERDE HAYDEE STEFANIA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado LA FALTA DE ELECCIÓN DE MONEDA DE PAGO EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 01 de febrero de 2019



MAZA CAMPOVERDE HAYDEE STEFANIA
0705721728

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme salud y sabiduría. Mis padres, por apoyarme económica, moral e incondicionalmente para obtener mi título. Amigas, que me ayudaron a sobrellevar cada momento inesperado y demostraron que el éxito profesional no es una competencia; sino, trabajo en equipo. Por último a la Universidad Técnica de Machala y a los docentes de la carrera de Comercio Internacional por cada materia impartida; que serán de gran uso y éxito en nuestra vida laboral.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres, quienes con su confianza y sacrificio me ayudaron a culminar mi carrera. Mi familia y amigos, por su constante apoyo y preocupación por mi formación académica. Por último; dedicado para mí, por todo el esfuerzo y dedicación que he tenido por estos 6 años para obtener mi título profesional.

RESUMEN

El presente caso de Derecho Internacional económico, expone al contrato de compraventa internacional en su definición, importancia, normativas legales y la falta de elección de uno de sus términos primordiales: la moneda de pago de la transacción. Es por ello que se realizó la revisión de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios de la UNIDROIT; con el objetivo de: determinar las normas aplicables que den solución a este problema. Utilizamos una metodología de investigación con enfoque cualitativo, mediante la revisión, análisis y determinación documental y jurídica. Luego de la investigación realizada se obtuvo como resultado, que no existe incumplimiento de las partes contratantes porque, no se estableció la cláusula de moneda de pago antes de firmar el contrato. Por lo tanto, las partes podrán llegar a un acuerdo mutuo, posterior al contrato para establecer dichas reglas. Esta es una de las facilidades que otorga la normativa internacional para un mejor entendimiento entre las partes.

Palabras Claves: Comercio internacional; Contratos internacionales, formas de pago, moneda de pago

ABSTRACT

The present case of international economic law exposes the contract of international sale in its definition, importance, legal regulations and the lack of choice of one of its primary terms: the currency of payment of the transaction. That is why the revision of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Principles of UNIDROIT was carried out; with the objective of: determining the applicable norms that give solution to this problem. The investigation, analysis and documentary and legal determination. After the investigation carried out, as a result, no contract was obtained from the contracting parties. Therefore, the parties to reach a mutual agreement, subsequent to the contract to establish such rules. This is one of the facilities granted by international regulations for a better understanding between the parties.

Keywords: International trade; International contracts, payment methods, payment currency.

LISTA DE ABREVIATURAS

CNUCCIM: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

UNIDROIT: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.

ÍNDICE GENERAL

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	DESARROLLO.....	4
2.1.	Reactivo Práctico.....	4
2.2.	Delimitación del problema.....	4
2.3.	Objetivo general.....	4
2.4.	Marco Teórico.	5
2.4.1.	<i>El Comercio Internacional</i>	5
2.4.2.	<i>Los Contratos de Compraventa Internacional.</i>	6
2.4.3.	<i>El contrato y su relación con el comercio internacional.</i>	7
2.4.4.	<i>Participantes del Contrato de Compraventa Internacional.</i>	8
2.4.5.	<i>Leyes aplicables al contrato de compraventa internacional.</i>	9
2.4.6.	<i>Formas de pago y elección de la moneda.</i>	10
2.5.	Marco Jurídico.	11
2.6.	Solución del Caso Práctico.....	13
3.	CONCLUSIONES.	15
	REFERENCIAS.....	16

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se ha desarrollado con la finalidad de complementar el proceso de titulación de examen complejo, y para completar los requisitos obligatorios para la obtención del título como Ingeniera en Comercio Internacional, de la Universidad Técnica de Machala.

El objetivo es determinar las normas aplicables a la solución de la falta de elección de la moneda de pago en el contrato de compraventa de mercancías, mediante la revisión de la base jurídica internacional.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios de la UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado), son leyes aplicables que rigen el cumplimiento de los contratos de compraventa internacional. Estas permiten entender su funcionamiento, mediar las dificultades y modificarlos de acuerdo a las necesidades y requerimientos de las partes de tal modo que exista una buena negociación y armonía entre las mismas; en coherencia con el principio de buena fé y lealtad negocial.

La importancia de este trabajo radica en que se podrá analizar diferentes bases jurídicas que rigen el intercambio comercial y el modo de perfeccionamiento de los contratos comerciales.

La metodología que se usará para resolver el reactivo será cualitativa basada en la revisión, análisis y determinación documental y jurídica de artículos científicos y fuentes legales.

El informe estará constituido en tres partes, que serán distribuidas de la siguiente manera: introducción, desarrollo (marco teórico, marco jurídico, solución del caso práctico) y conclusiones.

2. DESARROLLO

2.1 Reactivo Práctico

El reactivo planteado es el siguiente:

Ud., como parte del equipo asesor de contratación internacional de una empresa exportadora, se le presenta un problema con el tema de la elección de la moneda de pago por el cual hará efectiva una de las principales obligaciones que tiene el importador. Este aspecto no se estableció dentro de las Cláusulas del contrato.

En base a la revisión de la base jurídica fundamental del Derecho Internacional Económico: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y los principios de la UNIDROIT, diga usted:

¿Cuáles serían las normas aplicables en la solución de este caso?

2.2 Delimitación del problema

El caso expuesto detalla un problema en que las partes contratantes no eligieron la moneda de pago al momento de realizar las cláusulas del contrato, ni al de realizar su cierre.

2.3 Objetivo general

Determinar las normas aplicables a la solución de la falta de elección de la moneda de pago en el contrato de compraventa de mercancías, mediante la revisión de la base jurídica internacional.

2.4 Marco Teórico

2.4.1 *El Comercio Internacional.* Es el intercambio de bienes o servicios que se realiza entre el comprador y vendedor, ubicados en diferentes países con el fin de satisfacer las necesidades de su mercado local.

Es una actividad económica que surgió en épocas antiguas, para fomentar y mejorar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los distintos países. En la actualidad sus actividades han mejorado gracias a la constante innovación y desarrollo tecnológico que generan los distintos Estados, dando como resultado un crecimiento económico local y mundial.

Las nuevas tendencias del comercio internacional se producen por su rápido y constante crecimiento, cambio de sistema, desarrollo tecnológico y presencia de mercados más dinámicos; dando como resultado que los consumidores estén mayormente informados y se porten más exigentes para satisfacer sus demandas, originando así la competitividad (Cándano, 2018).

Su proceso abarca un sinnúmero de actividades: documentales, logísticas, de producción, inversión y de negocios, que cambian o modifican constantemente para hacer frente al nuevo fenómeno denominado globalización; ya que la mayor parte de los consumidores está continuamente informado sobre lo que sucede alrededor del mundo y se vuelve más ambicioso por obtener lo que necesita o desea; sin embargo, Cándano (2018) afirma que:

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, si se tiene en cuenta que cada uno se especializa en aquellos productos donde tiene una mayor eficiencia, lo cual posibilita utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores. (p.153)

Uno de los motivos fundamentales por el cual se realiza intercambios comerciales; es porque cada país debe satisfacer las necesidades que no puede cumplir con sus propias capacidades; es por ello que autor difiere: que, si cada país se centra en producir bienes para los cuales tiene los recursos necesarios y abastece a los que no lo tienen, y, de la misma manera se abastece de aquello que le falta, logra equilibrar la escasez y el exceso dando así desarrollo económico a su localidad y mejora la actividad de la balanza comercial internacional.

Por lo tanto se concluye, que el comercio internacional es la actividad principal que facilita el intercambio comercial de bienes y servicios entre los diferentes países; para cubrir las necesidades que se encuentran presentes en el mercado, es así que debido a los constantes cambios generados por la globalización, ha hecho que las empresas que se dedican a esta actividad adquieran tecnología y empiecen a innovar sus procesos de producción y entregar de esa forma productos o servicios a la constante demanda del mercado internacional.

2.4.2 Los Contratos de Compraventa Internacional. El contrato en las transacciones de compraventa internacional de mercancías, es el documento donde se especifica mediante cláusulas, todo lo relacionado a las características de las mercancías a vender, plazo, pago, entre otros. Estos son los denominados como “términos de negociación” entre el comprador y vendedor, generando las correspondientes obligaciones y responsabilidades entre ambas partes durante el proceso de ejecución del contrato.

El contrato es un pacto voluntario entre las partes que genera un conjunto de obligaciones; un acuerdo para la creación, modificación o extinción de las relaciones jurídicas (Bernal, 2015).

Para Zapata (2015) es una declaración voluntaria de las partes que tiene como finalidad crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas impuestas de carácter patrimonial.

Es un acuerdo de voluntades, en el que cada participante puede establecer las cláusulas o reglas que corresponden a sus obligaciones, con el objetivo de que éstas sean más razonables y flexibles con el fin de lograr lo que persigue el contrato. (Garzón y Padilla, 2014)

Este documento se elabora de forma voluntaria entre comprador y vendedor; con la finalidad de establecer las obligaciones, derechos y responsabilidades que le conciernen a cada parte. Es así que para lograr dichos acuerdos es necesario basarse en lo que estipulan las leyes referentes a los contratos internacionales y sus bases jurídicas.

“Los contratos, como cualquier otro documento legal, deberían redactarse teniendo en cuenta su uso y facilidad para los usuarios de la misma forma como se diseña un producto, un artefacto que sea sencillo de utilizar y entender”. (Bernal, 2015, p.41). Al

momento de efectuar un contrato las partes deben establecer cláusulas que sean entendidas por ambos, sólo de esta manera podrán cumplir a cabalidad con lo estipulado y no se generarán ningún tipo de confusiones al momento de llevarlo a cabo.

La forma de comunicación y el modo que usen los participantes, determinará el momento en el que un contrato nace a la vida jurídica, así como las medidas que se formularán en caso de que se presenten dificultades respecto a la formación del contrato lo que determina su perfección (Fontalvo, 2017).

En el momento en el que un contrato nace a la vida jurídica implica que ya genera derechos y obligaciones para ambas partes. Sin embargo, se debe considerar que dichos derechos y obligaciones pueden estar sujetos a cambios, en caso de que así lo requieran los participantes.

En conclusión, el contrato de compraventa internacional es un documento escrito, en el cual se detalla todo lo relacionado a la mercancía y a su vez establece los términos en los que se pactan los derechos y obligaciones que contrae el comprador y, vendedor en el momento de celebrar el contrato; así mismo el acuerdo es de manera voluntaria entre ambas partes, y las condiciones establecidas en el mismo podrán ser modificadas siempre y cuando estén en concordancia o acuerdo mutuo de las partes.

2.4.3 El contrato y su relación con el comercio internacional. La relación que mantienen ambos, es que uno es dependiente del otro, es decir que para que el comercio internacional exista tiene que haber un contrato que determine las obligaciones y responsabilidades que tiene el comprador y vendedor, para realizar el intercambio de los productos o servicios.

El contrato de compraventa internacional tiene una posición fundamental en la actividad comercial internacional, considerándose como paradigma del comercio, tanto a nivel nacional como internacional. (Almonacid, 2014). Por lo que podemos analizar es la parte esencial de una negociación internacional, ya que su uso permite pactar con anticipación las condiciones y obligaciones que ejercen sus partes, de esta manera se podrá llevar a efecto una buena negociación.

Los contratos privados de comercio internacional, entre ellos el contrato de compraventa, por la velocidad con que actúan y por la transposición de la realidad estatal hacia un contexto supranacional, prefieren desenvolverse en un medio más

célere y menos regulado que el derecho estatal, optando por un contexto jurídico mercantil particular donde se reduzcan las reglas producidas en el contexto legislativo de los Estados. (Almanza y Pereira, 2014, p. 276).

El comercio crece cada vez más y con ello la necesidad de apresurar su confección; por lo que es necesario que se establezcan contratos con mejores términos y tiempo posible. Por tal motivo, se busca un medio jurídico más sencillo con la finalidad de reducir las reglas que establece la rígida legislación de los Estados.

Cuando los participantes están ubicados en países distintos los problemas y potenciales riesgos relacionados a la compraventa como puede ser el incumplimiento, se incrementa, por la distancia que existe entre comprador y vendedor. (Almanza y Pereira, 2014). En la mayor parte de contratos existe este tipo de dificultades y es por ello que se deben establecer cláusulas que busquen solución a estas medidas que se pueden presentar aún después de haberse firmado el contrato.

Como resultado tenemos que el contrato es fundamental en el comercio internacional; porque, sirve como instrumento para regular la relación comercial entre el comprador y vendedor; permitiendo así establecer cláusulas que beneficien y satisfagan a ambas partes y de la misma manera a la dinámica del desarrollo comercial.

2.4.4 Participantes del Contrato de Compraventa Internacional. Al definir el contrato de compraventa internacional es importante conocer las partes que forman parte de él, recordando que ambas partes están sujetas a derechos y obligaciones que deben ser respetados por las mismas.

Las personas que forman parte del contrato son el vendedor y comprador quienes deben estar involucrados con el mismo para poder efectuarlo, de la misma manera deben comprenderlo y tener claras las reglas y mecanismos que se deben seguir para que su ejecución sea factible. (Bernal, 2015).

De acuerdo a López (2014) el realizar un contrato es, en realidad, hacer que las partes accedan a una situación que producirá efectos jurídicos. Cuando se lleva a cabo una negociación las partes involucradas deben considerar todos los aspectos necesarios que darán cumplimiento al mismo, al igual que cualquier contrato los participantes tienen la obligación de interpretar todo su contenido para que de esta forma pueda ser ejecutado.

Al establecer el contrato tanto el comprador como el vendedor son los únicos que determinan su relación comercial y el objetivo de realizarlo para obtener beneficios mutuos, y, a su vez especificar las obligaciones y responsabilidades que tendrán el comprador y vendedor, como a su vez las medidas que deban asumir en casos de controversias.

Una buena relación comercial termina cuando las necesidades de ambas partes quedaron satisfechas y se procede a la firma final cuando las reglas establecidas no generan ningún tipo de pérdida o perjuicio para las partes; siempre y cuando también cumplan con lo que estipula la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Taboada y Sámano (2015) afirman que:

La selección de la forma de contratación y de gobernación de la relación entre las partes que intercambian depende de la mayor o menor necesidad de flexibilidad, tanto para los ajustes de lo que en esencia se está acordando o contratando como para la solución de las disputas que puedan presentarse. (p.301).

Es por ello la importancia que tiene que las partes elijan cuidadosamente sus reglas de negociación de esta manera no tendrán problemas en el futuro de la relación comercial.

Por lo tanto, podemos decir que el buen contrato internacional dependerá únicamente de sus partes, de cómo establezcan su negociación y sus reglas comerciales, la legislación a la que se acojan para solucionar sus posibles conflictos.

2.4.5 Leyes aplicables al contrato de compraventa internacional. En materia de derecho internacional económico, ésta tiene una normativa jurídica a la que deben acogerse las partes que intervienen en los contratos de compraventa internacional. A continuación, detallaremos algunas explicaciones sobre las leyes aplicables.

De acuerdo a Grob (2014) los participantes pueden elegir el derecho aplicable al contrato en el momento de contratar, posterior al contrato o en sus presentaciones judiciales, siempre y cuando ambos hayan elegido la misma ley aplicable en la fase de discusión sin ningún tipo de objeciones.

La ley aplicable hace referencia al ordenamiento jurídico de un Estado al que se sujeta el contenido de un contrato; deben ser sus participantes quienes seleccionen dicha ley, ésto les permite evitar conflictos o controversias al momento de llevar a cabo la ejecución; como a su vez la de lograr, que los Estados no lleven a determinar la ley por medio de normas de conflicto.

“En ausencia de elección de ley por las partes o cuando la elección fuere ineficaz, será necesario determinar si existe o no tratado internacional que rija el contrato” (Grob, 2014, p. 234). Existen diferentes normativas o tratados que pueden determinar la aplicación de un contrato, en caso de que las partes no lograrán llegar a un acuerdo; no obstante, los participantes deberán seguir y regirse estrictamente a éstas leyes para no desarrollar conflictos, ni controversias que generan indemnizaciones por incumplimiento.

Para concluir, los contratos de compraventa internacional en su mayoría están regulados por la CNUCCIM (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías) y los Principios de la UNIDROIT; es por ello, que las partes deben cumplir a cabalidad con lo estipulado en el acuerdo; salvo que exista una modificación en el mismo; ya que, ambas leyes cuentan con artículos que detallan lo que sucede cuando unas de las partes incumplen con el contrato y las formas de solucionarlo.

2.4.6 Formas de pago y elección de la moneda. La forma de pago establece la manera en que se hará efectivo el dinero que se genera por la prestación de un bien o servicio; para el contrato existen varias formas de realizar el pago como: la carta de crédito, cheques, pagarés o transferencias bancarias; son las más comunes que permiten la cancelación del dinero pactado.

De la misma forma se debe seleccionar la moneda en la que se realizará el pago. Ello implica que las partes elijan la moneda. Esto formará parte de las cláusulas que se establezcan en los contratos.

La falta de elección de la moneda de pago en el contrato por las partes, no invalidan al propio acuerdo, ya que no es un elemento sustancial del mismo. Lo que sí, es un elemento sustancial es el “acuerdo de pago”. Hay que tener bien diferenciados ambos aspectos.

2.5 Marco Jurídico

Como vimos antes, los contratos de compraventa internacional de mercancías, están regulados por distintas reglamentaciones nacionales e internacionales. De acuerdo al reactivo planteado, se detallará ciertos artículos de la CNUCCIM y los Principios de la UNIDROIT que nos ayudarán a dar mayor comprensión sobre el caso y su final solución.

La Convención, regula los contratos internacionales que se celebren en distintos Estados. En los artículos 30 y 53 de la Convención (2010), se establece lo siguiente:

Art. 30. El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Art. 53. El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Es decir, el vendedor debe entregar las mercancías en el momento adecuado, en las condiciones requeridas, con los documentos necesarios para el comprador, y, de la misma manera éste tendrá como única obligación pagar el precio de las mercancías una vez que las haya recibido.

En el artículo 58 de la Convención (2010), en su parte 3 se destaca lo siguiente:

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

Se puede determinar, que el comprador pagará sólo cuando reciba las mercancías en el lugar acordado, excepto que existan circunstancias que no les permita a cumplir con lo estipulado al pago y entrega.

Para la realización del caso práctico, se ha determinado que los Principios de la UNIDROIT darán parte de solución al mismo; porque son reglas generales y más detalladas.

De acuerdo al artículo 2.1.14, de los Principios de la UNIDROIT (2010), establece lo siguiente:

(1) Si las partes han tenido el propósito de celebrar un contrato, el hecho de que intencionalmente hayan dejado algún término sujeto a ulteriores negociaciones o a su determinación por un tercero no impedirá el perfeccionamiento del contrato.

(2) La existencia del contrato no se verá afectada por el hecho de que con posterioridad:

(a) las partes no se pongan de acuerdo acerca de dicho término, o

(b) el tercero no lo determine, siempre y cuando haya algún modo razonable para determinarlo, teniendo en cuenta las circunstancias y la común intención de las partes.

El presente artículo detalla que sí, una de las partes contratantes dejó de lado algún término o cláusula del contrato, puede llevarse a cabo y en su segunda parte premisa, que el acuerdo tendrá efecto ya que con posterioridad las partes podrán modificar o agregar dicho término.

En cuanto al artículo 6.1.9 sobre la moneda de pago, los Principios de la UNIDROIT (2010), establece lo siguiente:

(1) Si una obligación dineraria es expresada en una moneda diferente a la del lugar del pago, éste puede efectuarse en la moneda de dicho lugar, a menos que:

(a) dicha moneda no sea convertible libremente; o

(b) las partes hayan convenido que el pago debería efectuarse sólo en la moneda en la cual la obligación dineraria ha sido expresada.

(2) Si es imposible para el deudor efectuar el pago en la moneda en la cual la obligación dineraria ha sido expresada, el acreedor puede reclamar el pago en la moneda del lugar del pago, aun en el caso al que se refiere el párrafo (1)(b).

(3) El pago en la moneda del lugar de pago debe efectuarse conforme al tipo de cambio aplicable que predomina en ese lugar al momento en que debe efectuarse el pago.

(4) Sin embargo, si el deudor no ha pagado cuando debió hacerlo, el acreedor puede reclamar el pago conforme al tipo de cambio aplicable y predominante, bien al vencimiento de la obligación o en el momento del pago efectivo.

El artículo citado en su primera parte establece la moneda de pago que se podrá elegir al momento de realizar una negociación; y, se deberá considerar que la moneda será la que se establece en el contrato; aunque el deudor podrá pagar en su moneda sólo si esta es convertible o salvo que en el contrato se establezca que debe ser en una única moneda.

El pago se realizará de acuerdo al tipo de cambio que tiene el lugar del pago y si en caso el deudor no pagó en su debido momento el acreedor tendrá todo el derecho de hacer un reclamo por la falta de cumplimiento.

2.6 Solución del Caso Práctico

De acuerdo a la revisión de la normativa internacional sobre contratos de compraventa de mercancías, la solución para el caso presentado, es la siguiente:

El artículo 6.1.10 de los Principios de la UNIDROIT (2010), sobre moneda no expresada, manifiesta que si el contrato no expresa una moneda en particular, el pago debe efectuarse en la moneda del lugar donde ha de efectuarse el pago.

Por lo tanto; aunque las partes no incluyan dentro del contrato la forma de pago y el tipo de moneda para que el comprador pueda pagar por las mercancías; éste podrá de acuerdo al presente artículo, pagar en la moneda donde efectuará el pago. Es decir, tendríamos que determinar el lugar que consta en el contrato como lugar de celebración.

En ese sentido, la Convención expresa en el artículo 57, lo siguiente:

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

a) en el establecimiento del vendedor;

El comprador deberá realizar el pago requerido, en el lugar del vendedor si éste no está obligado a realizarlo en otro lugar.

De igual manera el art. 6.1.9 de los Principios de la UNIDROIT del lugar del cumplimiento, establece lo siguiente: (1) si el lugar de cumplimiento no está fijado en el contrato ni es determinable con base en aquél, una parte debe cumplir: (a) en el establecimiento del acreedor cuando se trate de una obligación dineraria

Al igual que el art.57 de la Convención, en el art. 6.1.9 de los principios de la UNIDROIT, también se establece, que aunque no exista un lugar fijo para realizar el cumplimiento del contrato, el deudor deberá hacer su obligación de pago en el lugar del acreedor.

En definitiva, las partes contratantes que no llegan a un acuerdo de moneda de pago tendrán que recurrir a lo que dispone el art. 6.1.10 de los principios de la UNIDROIT, recordando que el pago será realizado en el lugar del establecimiento del vendedor ya que es la solución que también establece la Convención. Cabe recalcar que no existe incumplimiento de Contrato porque la cláusula de pago no se estableció antes de celebrarlo; sin embargo, se debe solucionar el problema de acuerdo a lo que establece la reglamentación internacional al ser norma supletoria en el ámbito de los contratos de compraventa internacional de mercancías, como primera fuente legal.

3. CONCLUSIONES

Al finalizar este trabajo, podemos concluir de la siguiente forma:

1. El Comercio Internacional es una actividad fundamental que permite el constante crecimiento económico e industrial de los distintos países; sin embargo, para ser efectuado debe seguir un conjunto de normas o reglas, tanto nacionales como internacionales, que permitan su buen funcionamiento y armonía entre las distintas naciones; sin objeción alguna.
2. Los contratos de compraventa internacional son parte fundamental de las relaciones comerciales; ya que, se constituyen de reglas o cláusulas que determinan los derechos y obligaciones del comprador y vendedor; siendo éste el instrumento más usado para el buen entendimiento e interpretación de las leyes y reglas que rigen la contratación internacional.
3. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios de la UNIDROIT, son reglamentaciones principalmente usadas para la elaboración de los contratos de compraventa internacional; siendo así las más importantes; ya que, mediante sus aplicaciones se pueden superar disputas entre las partes y dar las debidas soluciones ante posibles incumplimientos o dificultades.
4. Una de las ventajas que tiene el efectuar un acuerdo de compraventa, es que las partes podrán modificar sus cláusulas, eliminarlas o cambiarlas cuando lo consideren necesario; siempre y cuando dichos cambios beneficien a sus partes o brinden una mejor comprensión de su relación jurídica.
5. Al realizar la búsqueda de los diferentes artículos he podido tener una mejor comprensión sobre los contratos internacionales y las bases jurídicas que los sustentan; además he logrado dar solución al caso, lo que me permitirá completar mi proceso para la obtención del título como Ingeniera en Comercio Internacional.
6. La falta de elección de la moneda de pago tiene solución en dos fuentes jurídicas, la cual se remite a la solución. La idea es no dejar en indefensión al exportador y su derecho de pago; esto contribuye al comercio internacional.

REFERENCIAS

- Almanza Torres, D., & Pereira Ribeiro, M. (2014). La convención de Viena sobre compraventa internacional de Mercaderías y la función social del contrato en el derecho brasilero. *Revista de Derecho Privado*, 267-293.
- Almonacid Burgos, R. (2014). Sobre la buena fe en la normativa uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Economía y Derecho*, 111-139.
- Bernal Fandiño, M. (2015). La Contratación Proactiva dentro de las Nuevas Visiones del Contrato. *Vniversitas*, 21-52.
- Cándano Pérez, M. (2018). La unificación del Derecho Comercial Internacional: Nueva Lex Mercatoria como alternativa al Derecho Estatal. *Revista Prolegómenos*, 149-162.
- Fontalvo Ramos, R. (2017). La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento. *Revista de Derecho Privado*, 1-20.
- Garzón Zuluaga, A., & Padilla Herrera, J. (2014). Las estipulaciones contractuales en el derecho de autor. Elementos iniciales para el diseño del contrato. *Revista VIA IURIS*, 33-45.
- Grob Duhalde, F. (2014). La Ley Aplicable a los Contratos Internacionales en ausencia de elección por las partes. *Revista Chilena de Derecho*, 229 - 265.
- López Avella, J. (2014). El contrato en el cielo de los conceptos jurídicos. *Revista de Derecho Privado*, 1-15.
- Taboada Ibarra, E., & Sámano Rodríguez, M. (2015). El contrato como instrumento de control en las relaciones interempresariales: Análisis desde la teoría económica de la empresa. *Entreciencias: diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 297-313.
- Zapata Flórez, J. (2015). La causa como elemento estructural de la contratación conexa. *Revista de Derecho Privado*, 1-20.

REFERENCIAS JURÍDICAS

Naciones Unidas (2010), Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, publicado por: Sección de Servicios en inglés, Publicaciones y Biblioteca, Oficina de las Naciones Unidas en Viena. Página web:

<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

UNIDROIT (2010), Principios de la Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales, Publicado por la UNIDROIT. Página web: <https://>

<https://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>