



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA ENTREGA ANTICIPADA DE MERCANCÍAS Y GASTOS
ADICIONALES EN EL ÁMBITO DE LA COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

ROJAS ENCARNACION ZORAIDA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA ENTREGA ANTICIPADA DE MERCANCÍAS Y GASTOS
ADICIONALES EN EL ÁMBITO DE LA COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

ROJAS ENCARNACION ZORAIDA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

LA ENTREGA ANTICIPADA DE MERCANCÍAS Y GASTOS ADICIONALES EN EL
ÁMBITO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

ROJAS ENCARNACION ZORAIDA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

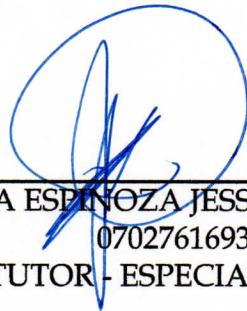
ESPINOZA ESPINOZA JESSICA ELIZABETH

MACHALA, 01 DE FEBRERO DE 2019

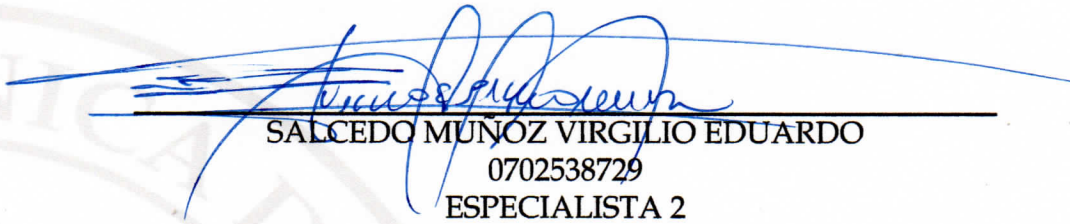
MACHALA
01 de febrero de 2019

Nota de aceptación:


Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado LA ENTREGA ANTICIPADA DE MERCANCÍAS Y GASTOS ADICIONALES EN EL ÁMBITO DE LA 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



SALCEDO MUÑOZ VIRGILIO EDUARDO
0702538729
ESPECIALISTA 2



BENITEZ LUZURIAGA FRANCISCO VLADIMIR
0703338061
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: viernes 01 de febrero de 2019 - 09:19

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Caso Práctico Zoraida Rojas.docx (D46996492)
Submitted: 1/18/2019 10:28:00 PM
Submitted By: zerojas_est@utmachala.edu.ec
Significance: 4 %

Sources included in the report:

1469650643_CONTRATACION INTERNACIONAL grupo 2 .docx (D21229676)
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-43662014000100007
<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

Instances where selected sources appear:

6

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

La que suscribe, ROJAS ENCARNACION ZORAIDA ELIZABETH, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado LA ENTREGA ANTICIPADA DE MERCANCIAS Y GASTOS ADICIONALES EN EL ÁMBITO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS, 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.

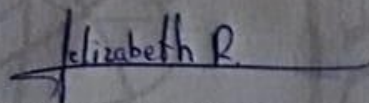
La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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



ROJAS ENCARNACION ZORAIDA ELIZABETH
0706479268

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, a mi madre Rosa Encarnación, mis hermanos Jonathan Chamorro, Sergio Rojas y a todos mis seres queridos quienes me brindaron apoyo e inspiración durante todo el transcurso de mi etapa universitaria.

Además, es importante mencionar a todos los docentes que desde el primer ciclo me compartieron sus enseñanzas y experiencias en el campo profesional y por ultimo a las fuentes científicas quienes fueron una herramienta indispensable para la elaboración y culminación del caso práctico.

La autora

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por todas las bendiciones derramadas sobre mi familia y mi persona, me es necesario agradecer infinitamente a mi madre quien siempre confió en mí y me brindó su apoyo incondicional y sobre todo me ha inculcado buenos valores como la responsabilidad que me ha sido muy útil en mi vida universitaria.

Además, a todos mis familiares y amigos que me apoyaron en los momentos más difíciles durante estos cinco años. Gracias a la Universidad Técnica de Machala, por los conocimientos brindados en el aula de clase y por permitirme obtener el título universitario como Ingeniera en Comercio Internacional.

La autora

RESUMEN

El objetivo general de este trabajo, consistió en analizar la entrega anticipada de mercancías y gastos adicionales de la compraventa internacional de mercancías en el ámbito del derecho internacional económico. La investigación se realizó mediante una metodología cualitativa, tomando información de artículos vigentes en las bases legales del marco jurídico aduanero ecuatoriano y las convenciones internacionales, además de la revisión de artículos científicos de los últimos cinco años. Llegamos a la conclusión de que estamos ante el incumplimiento de contrato incurrido por parte del vendedor, por lo que, el comprador deberá exigir la indemnización por daños y perjuicios y el pago de todos los gastos adicionales.

Palabras claves : Comercio internacional; contrato de compraventa internacional de mercancías; cumplimiento de obligaciones; obligación de conformidad; lugar de cumplimiento.

ABSTRACT

The general objective of this work was to analyze the anticipated delivery of goods and additional costs of the international sale of goods in the field of international economic law. The research was carried out using a qualitative methodology, taking information from current articles in the legal bases, which are embodied in the legal framework, in addition to the review of scientific articles. We conclude that we are in breach of contract incurred by the seller, so the buyer must demand compensation for damages and payment of all additional costs.

Keywords: International trade; contract for the international sale of goods; performance of obligations; obligation of conformity; place of performance.

ABREVIATURAS

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

CIM: Compraventa Internacional de Mercancías

COPCI: Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

SENAE: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

UNIDROIT: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| DESARROLLO | 4 |
| 2.1 Reactivo práctico..... | 4 |
| 2.2 Determinación del problema..... | 4 |
| 2.3 Objetivo general..... | 4 |
| 2.4 Marco Teórico..... | 4 |
| 2.4.1 <i>El Comercio internacional</i> | 5 |
| 2.4.2 <i>El Contrato</i> | 6 |
| 2.4.3 <i>Compraventa internacional de mercancías</i> | 7 |
| 2.4.4 <i>Cumplimiento de obligaciones</i> | 8 |
| 2.4.5 <i>Obligación de conformidad</i> | 8 |
| 2.4.6 <i>Lugar de cumplimiento</i> | 9 |
| 2.5 Marco Juridico | 10 |
| 2.6 Solución del caso práctico | 14 |
| CONCLUSIÓN..... | 16 |
| REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA | 18 |

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza como parte complementaria para continuar con el proceso de titulación de examen complejo en la Unidad Académica de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala, con el fin de cumplir con todas las exigencias pertinentes para la obtención del título como Ingeniera en Comercio Internacional.

El objetivo general es analizar la entrega anticipada de mercancías y gastos adicionales de la compraventa internacional de mercancías a través de las bases jurídicas, con la intención de dar solución a la interrogante del reactivo. Las fuentes jurídicas en estudio, serán: la CNUCCIM; los principios de la UNIDROIT, y el COPCI, conjuntamente con los artículos científicos.

Este trabajo se encuentra dividido en tres secciones: introducción, que tiene como propósito la descripción del caso práctico, plasmando objetivo y metodología; desarrollo, conformado por el marco teórico, marco jurídico y solución del caso; y llegando en definitiva a la conclusión, como síntesis de todo lo analizado en relación con el objetivo planteado inicialmente.

2. DESARROLLO

2.1. Reactivo práctico

El enunciado del reactivo práctico es el siguiente:

Ud., como parte del equipo asesor de contratación internacional de una empresa de importación, se le presenta el caso de que el exportador quiere dar cumplimiento anticipado de la entrega de las mercancías pactadas y alega que los gastos adicionales generados por esta entrega anticipada deben correr a cargo del importador.

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

En el presente reactivo, identificamos que el problema principal es el cumplimiento anticipado de las mercancías pactadas, que generan gastos adicionales hacia al importador, en donde el exportador no pidió consentimiento u opinión a la otra parte convenida en el contrato.

2.3. Objetivo general

El objetivo general del siguiente trabajo es analizar la entrega anticipada de mercancías y gastos adicionales de la compraventa internacional de mercancías en una operación de Comercio internacional.

2.4 Marco Teórico

2.4.1 *El Comercio internacional.* Para dar apertura al desarrollo del presente reactivo, empezaremos con la conceptualización del comercio, que trata de la relación entre los países, las ventajas de formar parte de un convenio internacional, además de explicar acerca de la globalización y el sistema internacional.

Los inicios de la actividad comercial se dieron en el trueque, podemos decir que esta acción se viene dando desde hace muchos años atrás y es necesario resaltar su importancia para el crecimiento económico de los pueblos, ciudades y países que se encuentran con sed de superación y cambio.

El comercio se refiere a las transferencias de bienes y servicios disponibles para el consumo, según afirma Chosgo (2016) “el comercio desde un inicio ha sido sinónimo de cambio, la naturaleza de la actividad comercial implica dinamismo y esto ha sido así a lo largo de la historia y lo seguirá siendo en el futuro” (p.44). Esta actividad se refiere a comprar y vender productos para satisfacer las necesidades de los clientes a cambio de dinero, logrando incrementar la participación de las pequeñas y medianas empresas con el fin de aumentar la economía de nuestro país.

El comercio internacional abarca muchos beneficios que ayuda al mejoramiento de los países en vías de desarrollo. Chosgo (2016) explica algunas de las ventajas del comercio internacional: “en un país puede importar aquellos bienes cuya producción interna no abastece o no es producido debido a los altos costos, genera las ventas del producto nacional al mercado exterior, brinda un equilibrio entre el déficit y la demanda de producción y permite el movimiento de los factores de producción entre varios países”. (p.45)

Dentro de los beneficios que ofrece el comercio internacional, está el de impulsar la participación de comerciantes a la internacionalización. Además de aumentar la producción debido a las exportaciones y por otro lado obtener materia prima para la producción a través de las importaciones.

La globalización en los mercados cada vez es más importante. Almanza y Pereira (2014) explica que es comprendida como un fenómeno nuevo que se muestra por la propagación de modelos transnacionales de organización económica, presente en varios ámbitos, como

el económico, social, cultural, patrones de vida, no pueden faltar las evoluciones del estado y la política. Siendo de mucho valor para generar empleo y mejorar la calidad de vida de los países en vías de desarrollo.

El sistema internacional es el lugar en el cual se edifican y se ejecutan las interacciones entre los diferentes estados, guiados por leyes, por lo tanto, se puede decir que el sistema internacional es el principal campo de estudio de las relaciones internacionales. (Restrepo, 2013, p.631). Este sistema internacional es clave en las diferentes relaciones internacionales, orientadas por factores formales como son las leyes internacionales, artículos, acuerdos comerciales etc., fomentando seguridad y confianza entre los países que realizan la negociación.

Estamos seguros de la importancia que refleja el comercio internacional, en el crecimiento económico y las buenas relaciones entre los países. Finalmente, una negociación implica tres escenarios: la compra, venta y el intercambio de bienes y servicios. El comercio es totalmente dinámico, se encuentra en constante transformación, es por ello que nosotros debemos mantenernos actualizados, con el fin de tener éxito en las negociaciones.

2.4.2 *El Contrato*. Continuando con la elaboración del marco teórico, vamos a definir lo que es el contrato, su importancia, forma y clasificación, entre otras cualidades del contrato internacional de mercancías.

El contrato es un acuerdo formal, puede ser oral o escrito y es firmado por todas las partes, para tener un mejor respaldo legal. Londoño(2014) explica que es un acuerdo de voluntades que genera obligaciones entre ambas partes, llamados acreedor y deudor. El acreedor es aquel que recibe el beneficio y el deudor quien contrae la obligación con respecto al cumplimiento del contrato.

Es un documento legal que exige la seriedad del caso por parte de todos los que conforman la negociación. Bernal (2015) explica que “es la plataforma de los negocios y el elemento principal para ponerlo en marcha, pero los contratos son cada vez más complicados” (p.37). Exigiendo a las partes un mayor compromiso y responsabilidad en las transacciones.

La forma que presentan los contratos es la parte más importante, por lo que refleja la voluntad de los participantes en la ejecución del contrato. Grob (2014) expresa que la forma del contrato hace referencia a los requerimientos externos que el acto tiene que observar para que la voluntad de las partes pueda tener trascendencia jurídica. En definitiva, se refiere a la demostración de las obligaciones de las partes, la que debe ser voluntaria y no obligada.

Sin embargo, existen otros requerimientos. Grob (2014) expresa que, no es suficiente con el acuerdo de voluntades de las partes para que exista un origen del contrato, sino que es obligatorio el permiso de la formalidad exigida desde el inicio y durante todo el transcurso del contrato. Sus cláusulas normalizan y especifican las relaciones entre las partes, con el propósito de mejorar y perfeccionar sus vínculos comerciales, logrando beneficiar la validez formal de los contratos en el comercio internacional.

2.4.3 *Compraventa internacional de mercancías.* Es indispensable incorporar en el marco teórico, definiciones, importancia, partes y clasificación de la CCI de mercancías. En donde podemos describirlo como un factor seguro e importante para realizar un buen acuerdo de compraventa internacional de mercancías.

Almonacid (2013) explica que “el CCI tiene un espacio céntrico en el movimiento mercantil, logrando ser estimado como modelo a seguir del comercio, tanto a escala nacional como internacional” (p.112). Sin este instrumento el ejercicio comercial correría muchos riesgos, volviéndose inseguro para las partes.

Es por ello que toda la mercancía negociada entre ambos, debe estar en el lugar acordado y en el momento preciso, para un mejor entendimiento, Tarruella (2015) lo explica:

Todas las demandas producidas de estos contratos deben estar ante el lugar de entrega de las mercaderías. En algunos casos dicho lugar viene definido por las partes formalmente en el contrato y en otras ocasiones mediante términos habitualmente reconocidos y consagrados por los términos mercantiles internacionales, como los INCOTERMS. (p.174)

El CCI se lo encuentra en las bases jurídicas de la CNUCCIM. Almonacid sostiene que, la compraventa internacional es el punto central del comercio internacional. Por otro lado, Tarruella resalta que en el CCI debe ir detallado todo acerca del cumplimiento y

responsabilidades de los integrantes de la negociación o bien acogerse a un término de acuerdo. El último autor Londoño recomienda a todos los países adoptar el factor de la Convención en los CCI que realicen para que exista una mayor seguridad jurídica para quienes intervienen en la transacción comercial.

2.4.4 Cumplimiento de obligaciones. Es básico saber que el cumplimiento de las obligaciones lleva consigo un valor muy importante como es la responsabilidad. Las obligaciones surgen para ser cumplidas y aplicadas, en donde el deudor satisface las necesidades del acreedor, de manera responsable y eficiente.

Uno de los más grandes progresos del derecho de la negociación es la aplicación del concepto de incumplimiento, que está conformado por dos figuras: falta de entrega, que se refiere a las obligaciones de brindar un producto o servicio a tiempo y falta de conformidad, en general es el cumplimiento de la prestación, pero de manera errónea. (Contardo, 2017, p.157). Ambas partes cumplen con responsabilidades y obligaciones que deben ser acatadas, el acreedor tiene la facultad de pedir al deudor una conducta seria y comprometedora en la celebración del contrato.

Hinestrosa (2016) explica que el cumplimiento de obligaciones es justamente la de satisfacer el interés del acreedor, de esta forma el deudor se compromete a cumplir las exigencias establecidas en el contrato de compraventa internacional. Caso contrario se someterá a las sanciones expuestas por las bases legales.

Las responsabilidades que se pacten en un contrato, es un acto obligatorio, en donde ambas partes cumplen un rol, acatando las pautas establecidas en un documento. Es por ello que Contardo explica que existen dos figuras en el incumplimiento del contrato que son: la falta de entrega y la falta de conformidad. Por otro lado, Hinestrosa fundamenta que la obligación es un acto de responsabilidad y contribución mutua.

2.4.5 Obligación de conformidad. El vendedor está obligado a cumplir con todas las responsabilidades pactadas en el contrato y así mismo el comprador, logrando satisfacer las necesidades de ambas partes.

Dentro de la obligación de conformidad existen modalidades que se deben tomar en cuenta para el correcto funcionamiento en las transacciones comerciales, que se deben plasmar en los contratos. “La obligación de conformidad permite dos modalidades que

son derivadas de la conformidad de mercancías y pretensión de terceros: conformidad material y la conformidad jurídica” (Oviedo, 2014, p. 223). Explica que las obligaciones que tiene el vendedor para con el comprador, y el bien que se entrega, deben ser los correctos en cuanto a su cantidad, calidad y tipo de mercancía a la que fue convenida al momento de la celebración del contrato. Teniendo como resultado un pago por parte del comprador.

Ambas partes deben asumir todas las responsabilidades expuestas al inicio del contrato. Morales (2017) indica que el exportador tiene que estar vinculado en la propuesta que se plantea al inicio de la celebración del contrato y cumplirla con suficiente precisión. Con el propósito de cumplir con las obligaciones expuestas de manera satisfactoria.

La obligación de conformidad satisface las necesidades del comprador respecto a la mercadería, ajustándose a términos expresados por el vendedor en cuanto al tiempo de entrega, calidad del producto y otros detalles que son importantes. Existiendo un tipo de inconformidad por parte del comprador se puede aplicar una rebaja del precio o exigir nueva mercadería o en casos extremos la indemnización por daños y perjuicios establecidos en la ley.

2.4.6 Lugar de cumplimiento. El cumplimiento es comprendido como el vínculo que tiene el comprador y vendedor en las obligaciones de entregar la mercancía en el tiempo preciso y en las condiciones acordadas en el contrato. Es importante negociar al inicio del CCI, todos los aspectos relacionados con los términos de entrega de mercancías.

Determinar el lugar de cumplimiento y la fecha exacta es de vital importancia al inicio de la celebración del contacto, en donde ambas partes pueden exponer que día y punto de entrega mejor les beneficia. Grob (2014) lo conceptualiza como “el lugar de cumplimiento ha sido ya desde hace muchos años un criterio de conexión diariamente empleado en el derecho internacional privado para destinar la ley aplicable al contrato” (p.254), siempre y cuando estén regulados bajo una base jurídica.

Por otro lado, existen muchos riesgos que se pueden dar en el proceso de comercialización internacional. “Uno de estos inconvenientes es la transferencia del riesgo de deterioro o pérdida de la mercancía, conflictos y su conexión con el incumplimiento y las compensaciones del acreedor” (Vidal y Oviedo, 2016, p 156). El lugar de cumplimiento,

es donde se efectúa las transferencias. En caso de existir conflictos en el incumplimiento acordado, el acreedor debe ser compensado.

Si no se llega a transmitir el riesgo al comprador y llega a suceder alguna pérdida o deterioro, el vendedor será aquel que tenga que cubrir con todos los gastos que se presenten. Vidal y Oviedo (2016) explican que el vendedor soporta los resultados derivados de la pérdida de las mercaderías, ocurridas antes de la transmisión del riesgo. En definitiva, el vendedor debe cumplir con la obligación de entrega, caso contrario sería una situación de incumplimiento de contrato.

Existen casos en donde el comprador o bien el vendedor tiene algún tipo de malicia en la negociación. Con ganas de engañar o incumplir el contrato, perjudicando a la otra parte. Prado (2016) lo expresa:

El dolo causal establece no sólo un vicio de la voluntad desde un pensamiento rigurosamente voluntarista acorde a la tradición jurídica, sino que también puede reconocérsele el carácter de módulo de distribución de riesgos al interior del contrato, lo que explica que su ocurrencia puede devenir en incumplimientos contractuales. (p. 450)

Para que una contratación funcione es indispensable saber cuándo y en qué momento se trasfiere el riesgo al comprador y que ambas partes se encuentren satisfechas con las obligaciones pactadas, sin importar el tipo de compraventa, lo estipulado en el contrato va a concordar con la ejecución o momento en que se entrega la mercancía, logrando obtener como resultado una importación o exportación con éxito.

2.5 Marco Jurídico

Para poder solucionar el presente caso, vamos a recurrir a las normas aplicables en las bases jurídicas y posteriormente elegir y transferirlas a esta sección que es el marco jurídico. Es por ello que la solución del reactivo y esencia del trabajo se encuentra en esta sección.

La CNUCCIM es uno de los instrumentos jurídicos fundamentales del Derecho internacional económico, que ayuda a regular y dar seguridad jurídica a los contratos,

logrando un intercambio comercial de bienes y servicios eficiente y justo entre ambas partes.

De acuerdo a la CNUCCIM en el cap. I de las disposiciones generales, establece lo siguiente:

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación. (CNUCCIM, 2010, art. 25)

Para que se dé el incumplimiento del contrato, debe existir una razón real y probatoria que cause daños y perjuicios a la otra parte. El afectado debe acudir a estas bases legales y hacer presente sus quejas para proceder a cumplir las leyes expuestas en las bases legales jurídicas.

El vendedor lleva consigo una responsabilidad muy grande al momento de comenzar una negociación, es por ello que dentro de las obligaciones del vendedor en la CNUCCIM , explica lo siguiente “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” (CNUCCIM, 2010, art. 30). Con el fin de que no exista inconformidad en el contrato y por ende ambas partes se encuentren satisfechas.

Es importante aclarar cuando y en qué momento el vendedor deberá entregar las mercancías. Por eso en la CNUCCIM se encuentra detallado dichos compromisos: cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha; cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo ; en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha ; y en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato. (CNUCCIM, 2010, art. 33)

En este artículo explica claramente que el vendedor deberá entregar la mercancía en la fecha pactada en el contrato, por eso es importante que ambas partes dialoguen y lleguen a un acuerdo al inicio del contrato, exponiendo fechas que estén disponibles para todos

aquellos que formen parte del contrato, con el propósito de no incomodar ni perjudicar los intereses de ambas partes.

Al momento que el vendedor quiere realizar un cumplimiento anticipado y no comunica al comprador, causando perjuicio, ya forma parte de un incumplimiento. La CNUCCIM en la sección III, lo fundamenta y expone las acciones que debe tomar el comprador:

Dentro del literal a) explica que el vendedor debe ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52; en donde párrafo 1) determina que “si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción” (2010, art. 52). Pero en este caso el comprador se encuentra perjudicado por recargos de gastos adicionales, y debe recurrir al literal b) que dice exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77. (CNUCCIM, 2010, art. 45)

Una vez analizado los artículos 74 a 77, en base a los problemas que le aquejan al comprador. Se puede determinar que este mismo debe exigir lo siguiente:

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato. (CNUCCIM, 2010, art. 74)

Esto quiere decir que el vendedor deberá correr con todos los gastos por los daños y perjuicios ocasionados al comprador, además se le exigirá pagar recargos por el tiempo perdido en dicha transacción, que por ende lo deja al comprador sin mercadería para comercializar.

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

Y es importante aclarar que, si el vendedor incumple con la indemnización por daños y perjuicios, lamentablemente deberá cumplir con intereses como lo dispone la base legal “si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74” (CNUCCIM, 2010, art. 78). Incrementando la deuda por acciones de mala fe e irresponsabilidad.

Después de haber estudiados los artículos correspondientes a los derechos y acciones por incumplimiento de contrato, en donde nos guía a buscar la solución para el presente caso y nos explica las obligaciones que tiene el vendedor para con el comprador. Por otro lado, está la ejecución de la Indemnización de daños y perjuicios en donde aclara que, si una de las partes no cumple con el contrato, la otra parte está en toda la obligación de exigir sus derechos de indemnización.

Para la elaboración del caso también se nos hizo necesario recurrir a los Principios de la UNIDROIT, ya que es una base legal que brinda reglas generales y tiene como función regular las relaciones comerciales entre las partes, otorgando obligaciones y responsabilidades a las mismas.

Es sustancial resaltar que tanto el comprador como el vendedor tienen la obligación de acatar reglas que han sido expuestas en el CCI. Pero en el momento que se incumpla dichas acciones son llamadas negociaciones de mala fe. Los Principios de la UNIDROIT explica que: “la parte que negocia o interrumpe las negociaciones de mala fe es responsable por los daños y perjuicios causados a la otra parte” (UNIDROIT, 2010, art. 2.1.15). Estos resultados por aquellos actos de mala fe.

Como ya hemos explicado el problema del presente caso es el cumplimiento anticipado más recargo de gastos adicionales para el comprador, ocasionando daños y perjuicios. Es por ello que la presente base legal explica que “los gastos adicionales causados al acreedor por el cumplimiento anticipado han de ser soportados por el deudor, sin perjuicio de cualquier otro remedio que le pueda corresponder al acreedor” (UNIDROIT, 2010, art. 6.1.5).

En conclusión, estos artículos manifiestan que el comprador está en todo su derecho para aceptar o rechazar un cumplimiento anticipado dado por la otra parte y así mismo acordando una fecha. Pero también detalla que los gastos adicionales deben correr a cargo de aquel que cometió el cumplimiento anticipado.

Al momento de incurrir el contrato y causar daños y perjuicios al comprador, adicionalmente el vendedor tiene una deuda con la entidad pública como es la SENA E por haber realizado una falta reglamentaria. En donde el COPCI, literal e) describe que “el incumplimiento o inobservancia de cualquier estipulación contractual, cuya sanción no esté prevista en el respectivo contrato” (COPCI, 2010, art. 193). Deberá pagar mediante multas, llamados tributos ecuatorianos.

Dentro de las sanciones aplicadas por el COPCI acerca de las faltas reglamentarias, explica que:

Las faltas reglamentarias se sancionarán con una multa equivalente al cincuenta por ciento del salario básico unificado. Excepto en el caso de la letra c) del artículo precedente cuando se trate de declaraciones de exportación, reexportación, de importaciones cuyo valor en aduana sea inferior a diez salarios básicos unificados, en las que la sanción será de diez por ciento de la remuneración básica unificada. (COPCI, 2010, art. 194)

El vendedor deberá cumplir con el pago de los tributos al Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENA E), por motivo de falta reglamentaria, en el caso de incumplimiento al contrato de compraventa internacional, en donde deberá acercarse y cumplir con la multa establecida.

2.6 Solución del caso práctico

Después de haber analizado las bases legales, iniciando por la CNUCCIM en el art. 25 en donde explica que si una de las partes causa perjuicio privándolo del derecho que tenía es claramente un incumplimiento de contrato, basándonos en el artículo 30 y 33 sobre las obligaciones que tiene el vendedor, menciona que el comprador tiene todo el derecho de exigir y manifestar sus molestias.

El caso se basa exclusivamente en la afectación que siente el comprador por no haber sido tomado en cuenta en el cumplimiento anticipado del contrato por parte del exportador, es por ello que el art. 45 es de mucha ayuda para la solución del problema. En su literal a), explica que el comprador podrá ejercer los derechos establecidos en el art 52, si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción. Sin embargo, existe otro motivo por el cual el comprador se encuentra perjudicado, siendo los gastos adicionales, es ahí que recurrimos al literal b) del art.45 que establece, la indemnización de los daños y perjuicios plasmados en el artículo 74.

Para fundamentar de una manera más clara acerca de los gastos adicionales, recurrimos a los Principios de la UNIDROIT (2010), en el art. 6.1.5, numeral 3, donde expresa que los gastos adicionales causados al acreedor por el cumplimiento anticipado han de ser soportados por el deudor. Por ende, el vendedor tiene toda la obligación de cubrir los gastos adicionales originados por el cumplimiento anticipado.

En conclusión, el comprador deberá exigir una indemnización por daños y perjuicios que incluye el valor de la pérdida sufrida y la indemnización de utilidades generadas por su negocio, las cuales fueron perdidas por el tiempo del transcurso del trámite (art.74 de la Convención). Además, debe solicitar al vendedor que realice el pago de todos los gastos adicionales dados por el incumplimiento anticipado, donde no dio autorización alguna (Principios de la UNIDROIT, 2010, art. 6.1.5).

Es una obligación por parte del vendedor pagar una multa significativa a la SENA E por falta reglamentaria por incumplimiento de contrato. Esto lo estipula el art. 194 del COPCI, para lo que se establece una sanción de una multa equivalente al 50% del salario básico unificado, que se notificará mediante el ECUAPASS al acreedor de la obligación de cumplir el contrato (en este caso es el exportador).

En definitiva, para resolver el caso práctico aplicamos la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, los principios de la UNIDROIT y el COPCI.

3 CONCLUSIÓN

Una vez elaborado el marco teórico, marco jurídico y expuesta la solución del caso, se puede llegar a la conclusión que:

El objetivo general planteado al inicio de trabajo, se logró cumplir con éxito, dado que se consiguió analizar la entrega anticipada de mercancías y gastos adicionales de la compraventa internacional de mercancías a través de las fuentes jurídicas internacionales reconocidas por la OMC.

Las bases jurídicas utilizadas para el caso fueron las Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, los principios de la UNIDROIT y el COPCI, cada una aportando a la solución del caso.

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre personas naturales o jurídicas de dos países diferentes, pero que formen parte de la OMC y la suscripción de la CNUCCIM y los principios de la UNIDROIT. Lo que torna en vinculante estas disposiciones.

El comercio internacional es una actividad que se encuentra en constante dinamismo y también corre muchos riesgos. Es por ello que tanto los compradores como vendedores deben mantenerse actualizados y protegidos mediante un contrato que los respalde.

Los contratos de compraventa internacional son importantes al momento de realizar una negociación, dado que expresa cláusulas, reglas que deben cumplir tanto el comprador como el vendedor para que no exista ningún tipo de inconvenientes en el proceso comercial.

El incumplimiento, es la acción de indiferencia a una obligación o responsabilidad pactada al inicio del contrato. En donde el art. 25 de la CNUCCIM explica que, al realizar un cumplimiento anticipado sin antes notificar al comprador, ya forma parte de un incumplimiento de contrato.

La falta reglamentaria forma parte de las consecuencias en caso de incumplimiento de las disposiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional. Es por ello que,

en el momento de realizar estas acciones, el SENA en el art. 194 COPCI sancionara con multas de acuerdo al monto de la mercancía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almanza Torres, D. J., & Pereira Ribeiro, M. C. (2014). La convención de viena sobre compraventa internacional de Mercaderías y la función social del contrato en el derecho brasileiro. *Revista de derecho privado*.

Almonacid Burgos, R. (2013). Sobre la buena fe en la normativa uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Economía y Derecho*, 112.

Bernal Fandiño, M. (2015). La contratación proactiva dentro de las nuevas visiones del contrato. *Universitas*.

Chosgo Tala , A. (2016). El comercio internacional y los países desarrollados. *Revista Ventana Científica*.

Contardo González, J. I. (2017). El derecho del deudor a la subsanación o corrección del cumplimiento no conforme (right to cure). Acercamiento desde los instrumentos de derecho contractual uniforme hacia el derecho chileno de contratos. *Ius et Praxis*, 157.

Grob Duhalde, F. J. (2014). La ley aplicable a los contratos internacionales en ausencia de elección por las partes. *Revista chilena de derecho*, 254.

Hinestrosa, F. (2016). [Tutela del acreedor frente]. *Revista de Derecho Privado*.

Londoño Ossa, G. (2014). *Contratación Internacional*. Medellín: Esumer.

Morales Villanueva, P. (2017). Compraventa internacional de mercaderías. *Revista Lex Mercatoria* , 85.

Oviedo Albán, J. (2014). La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de derecho Privado*, 222.

Prado López, P. (2016). El dolo causal: Su repercusión en el contrato. *Ius et Praxis*.

Restrepo Vélez, J. C. (2013). La globalización en las relaciones Actores internacionales y sistema internacional contemporáneo. *Revista facultad de derecho y ciencias políticas*.

Tarruella Martínez, A. L. (2015). La regulación de los contratos internacionales en la Unión Europea. *Agenda Internacional* , 174.

Vidal Olivares, Á., & Oviedo Albán, J. (2016). Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador. *Revista de Derecho Privado*.

REFERENCIAS NORMATIVA JURÍDICA

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI). (29 de diciembre de 2010). *Registro Oficial*. Quito, Ecuador.

<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. (2010). Comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional.

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

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). (2010). Principios Unidroit sobre los contratos comerciales Internacionales. Obtenido de: <https://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>