



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

Carrera de Derecho y Ciencias Políticas

“EL INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR EN LOS
CONTRATOS INTERNACIONALES DE
COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS Y SU
RESPONSABILIDAD POR EL DAÑO
OCASIONADO”

Tesis para optar el título profesional de:

ABOGADO

Autor:

Jose Manuel Plaza Alcalde

Asesor:

Dr. Guisseppi Paul Morales Cauti

Lima - Perú

2021

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Guisseppi Paul Morales Cauti, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Carrera profesional de DERECHO, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- José Manuel Plaza Alcalde

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: “El incumplimiento del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías y su responsabilidad por el daño ocasionado” para aspirar al título profesional de: **Abogado** por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Dr. Guisseppi Paul Morales Cauti
Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis del estudiante: Jose Manuel Plaza Alcalde para aspirar al título profesional con la tesis denominada: “El incumplimiento del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías y su responsabilidad por el daño ocasionado”

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado
Presidente

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, en especial a mi abuelo que me ha ayudado en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por su apoyo incondicional en todo momento.

TABLA DE CONTENIDOS

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS.....	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO.....	5
ÍNDICE DE TABLAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
CAPÍTULO 1.I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad problemática.....	10
1.1.1. Antecedentes.....	11
1.1.2. Bases Teóricas	16
1.2. Justificación.....	25
1.3. Formulación del problema	26
1.4. Objetivos	26
1.5. Hipótesis.....	27
CAPÍTULO 2.II. METODOLOGÍA	28
2.1. Tipo de investigación	28
2.2. Población y muestra	29
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	30
2.4. Limitaciones	33
2.5. Procedimiento.....	33
2.6. Aspectos Éticos	34
CAPÍTULO 3.III. RESULTADOS.....	35
3.1. Resultados de la técnica de Análisis Documental	35
3.2. Resultado de la técnica de entrevista.....	38
CAPÍTULO 4.IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	41
4.1. Discusión.....	41
4.2. Conclusiones	44
CAPÍTULO 5.REFERENCIAS	47
ANEXOS	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Personas Entrevistadas	29
Tabla 2. Documentación Revisada	30

RESUMEN

El propósito del presente trabajo es dar a conocer las obligaciones que tiene el vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercadería, la responsabilidad que tiene este frente al comprador cuando por su descuido o negligencia genera algún tipo de incumplimiento, las cuales también se detallarán, todo ello, bajo el método explicativo el cual está orientado a la comprensión; asimismo, se descubrieron cuáles son las medidas o mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando ocurran este tipo de inconvenientes, como manejarlo, que exigir, los derechos que este adquiere y como solucionar este tipo de situaciones para que no se vea perjudicado y por último se concluyó, que al incumplir con las obligaciones pactadas en el contrato o las obligaciones derivadas de la convención estas serían las causales de incumplimiento por parte del vendedor y por ende, responder por el daño ocasionado.

Palabras clave: incumplimiento, contrato internacional de compraventa de mercaderías, responsabilidad, comprador, vendedor.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to publicize the obligations that the seller has in international contracts for the sale of merchandise, the responsibility that this has against the buyer when due to his carelessness or negligence he generates some type of breach, which will also be detailed, all this, under the explanatory method which is oriented to understanding; Likewise, it was discovered what are the defense measures or mechanisms that the buyer has when this type of inconvenience occurs, how to handle it, what to demand, the rights it acquires and how to solve this type of situation so that it is not harmed and finally It was concluded that by not complying with the obligations agreed in the contract or the obligations derived from the convention, these would be the causes of non-compliance by the seller and therefore, respond for the damage caused.

Keywords: breach, international contract for the sale of goods, liability, buyer, seller.

CAPÍTULO 1. I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el presente trabajo se analizó la consecuencia del incumplimiento por parte del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercadería, la responsabilidad que este asume y como puede solucionar dicha problemática. Este contrato está altamente influenciado por la convención de Viena sobre Contratos de compraventa Internacionales de mercaderías de 1980, debido a que, esta pone los parámetros de dicho contrato para ambas partes, es por ello que, gran parte de los países de Latinoamérica y una de ellas también es Perú que rige bajo estos parámetros; cabe mencionar que, la normativa respecto a este tema de comercio internacional se ha ido dejando de lado, debido a que, dicha normativa data desde hace más de 100 años esto haciendo mención al código de Comercio Peruano, el cual, se ha ido modificando y transformando a lo largo del tiempo (hágase mención a la Ley general de Sociedades), sin embargo, se han extraído solo normas, que se van a adecuar a los nuevos modelos económicos que han ido surgiendo; es por ello que podemos decir que, en Perú, no hay una regulación específica del tema, que abarque en estricto sobre del cómo remediar los supuestos de incumplimiento del vendedor que se pueden dar en este tipo de contratos (como si se en el caso del código civil peruano), por consiguiente, ante este tipo de situaciones nuestro país ha adoptado seguir los lineamientos de la Convención de Viena sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías y como en el mucho de los casos, estos tipos de incumplimiento se van a resolver frente a un tribunal arbitral, sin dejar de lado la conciliación ante el mismo órgano (esto siempre y cuando en algunas de las cláusulas del mismo contrato especifique que ambas partes se someten al arbitraje) o de ser el caso serían competentes los juzgados civiles peruanos para solucionar la controversia, dado que es el país de destino de la mercadería, el que será competente para aplicar su normativa interna de la mano con la Convención de Viena sobre contratos internacionales de mercaderías. Asimismo, se tocarán como puntos los supuestos en que este incurre en incumplimiento, en que situaciones se manifiestan, cuáles son las que se dan con más frecuencia en el Perú y por último como responde el vendedor ante cada situación. El fin de la presente investigación, es demostrar las deficiencias que se ven en al momento de resolver

los incumplimientos contractuales que ocasiona el vendedor al comprador, ya que, el sistema que maneja el Perú aún es muy precario, en comparación con países vecinos como lo es Colombia.

1.1.1. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Oviedo (2010), en su investigación titulada “Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías”, en el presente trabajo el autor empleó como método, el método de investigación cualitativo, al tratarse de una investigación el cual no hace falta mediciones numéricas para obtener un resultado, sino que el autor empleó una recopilación de información mediante de artículos con temas jurídicos los cuales ondeaban en el tema a tratar, jurisprudencia nacional e internacional para poder analizar y apoyar sus posturas, leyes nacionales e internacionales con respecto al tema cuestión de análisis para poder ver con que se asemejaba la normativa nacional con la internacional y casos que tenían relevancia para el tema a análisis, lo cual ayudo a poder analizar la problemática y dar a conocer los objetivos del presente trabajo, asimismo, tuvo como objetivo, dar a conocer sobre las obligaciones y cargas que tienen tanto el vendedor como el comprador en la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, esto dando a notar que, ambas partes tienen obligaciones muy diferenciadas, como en el caso del vendedor que son las de entregar el bien, la transferencia de dominio del bien y la conformidad, en el caso del comprador son las de pago del precio y recibir la mercancía, las cuales deben de ser cumplidas en su totalidad, en el caso de que uno u otro no cumpla con lo pactado caería en una causal de incumplimiento.

Sánchez (2012), en su tesis titulada “El incumplimiento previsible y sus remedios en la convención de naciones unidas sobre compraventa internacional de mercaderías”, en el presente trabajo el autor empleó como método, el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no hace falta mediciones numéricas ni datos matemáticos exactos para determinar el resultado, además que en el trabajo empleó la recolección de información la cual consistió en una recopilación de revistas y artículos con temas jurídicos y ligados al tema de investigación, jurisprudencia y casos que trataban o se

asemejaban al tema en análisis, doctrina, leyes nacionales e internacionales del tema a tratar para hacer una comparación con la ley mercantil nacional con la internacional y así analizar a profundidad la problemática y dar a conocer los objetivos, asimismo, tuvo como objetivo dar a conocer cuáles son los tipos de incumplimiento existentes en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías y cuando estamos frente a uno de estos supuestos, como van a responder cada una de las partes cuando estas incurran en algún supuesto de incumplimiento en específico (dependiendo de la situación) y cuáles son las medidas de protección o también llamados remedios que tienen las partes frente a estos supuestos.

Ossa (2015), en su artículo de grado titulado “Obligaciones del vendedor según la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías”, en el presente trabajo el autor empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de una investigación el cual no hace falta datos probabilísticos ni mediciones numéricas exactas para obtener un resultado, además se puede apreciar que en él trabajo se empleó la recolección de información mediante el uso de revistas con temas jurídicos, convenciones, convenios relacionados al tema, jurisprudencia, casos los cuales trataban sobre controversias por incumplimiento en los contratos y las partes lo resolvían mediante lo dispuesto en la convención de Viena, leyes internacionales sobre el tema, doctrina, para así poder demostrar lo investigado, asimismo tuvo como objetivo explicar de una forma detallada cada una de las obligaciones del vendedor, así como también, diferenciar el incumplimiento general del incumplimiento esencial, siendo que el primero se da cuando el vendedor incumple con algo pactado en el contrato, pero este a su vez cumple con enmendar el daño, sin embargo el incumplimiento esencial se da cuando el vendedor incumple con una de sus obligaciones derivadas de la misma convención de Viena, cumple una prestación defectuosa o en estricto no la cumple, bajo uno de estos supuestos el comprador está en su derecho de rescindir del contrato.

Solar (2015), en su investigación titulada “La reducción del precio como remedio ante el incumplimiento contractual: Análisis del Artículo 50 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, la autora empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de

investigación el cual no hace falta mediciones numéricas ni datos matemáticos exactos para determinar el resultado, además que en el trabajo empleó la recolección de información la cual consistió en una recopilación de revistas y artículos con temas jurídicos y ligados al tema de investigación, jurisprudencia y casos que trataban o se asemejaban al tema en análisis, doctrina, leyes nacionales e internacionales del tema a tratar para hacer una comparación con la ley mercantil nacional con la internacional y así analizar a profundidad la problemática y dar a conocer los objetivos, asimismo, tuvo como objetivo, dar a conocer que la reducción del precio (un remedio contenido en la convención), es uno de los remedios más flexibles dentro de los que se encuentran contenido en la convención, dado que, nos permite poder accionarlo bien antes o después de haber realizado el pago del precio, si el incumplimiento generado es esencial o no, además de no tener un plazo determinado para su ejercicio, por lo que este puede aplicarse aun cuando los otros remedios ya han caducado, es por ello que, la reducción del precio, resulta ser uno de los remedios contemplados en la Convención de Viena más fáciles y ventajosos que se puede utilizar cuando estamos frente al incumplimiento del contrato.

Vidal y Oviedo (2016), en su investigación titulada “Riesgos de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador”, el método empleado por los autores fue, el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no necesita datos ni mediciones numéricas para obtener y demostrar el resultado deseado, además se puede apreciar que el autor empleó la recolección de información mediante de artículos con temas jurídicos, libros de autores especializados en el tema a tratar, jurisprudencia, doctrina, casos de los cuales había un conflicto con la mercancía y se demostraba como resolvía dicha problemática, leyes internacionales, con las cuales se pudo demostrar el tema o problema materia a investigación, además tuvo como objetivo dar a conocer sobre en qué consiste la transmisión del riesgo y la cual es la obligación que tiene el vendedor de entregar el bien al comprador, además esto guarda una estrecha relación con el incumplimiento, ya que, de no concretarse, esta sería una causal de incumplimiento, por lo tanto, el comprador puede accionar con los remedios respectivos para así no verse afectado, siempre y cuando se compruebe que el daño ocasionado se dio cuando la mercadería aún este en dominio del vendedor y cuando se dio la transferencia del riesgo, esto quiere decir, que el vendedor soporta toda la consecuencia

derivada de la pérdida o deterioro de la mercadería si esta fue antes de la transmisión del riesgo; de esto se afirma que la transmisión del riesgo es la entrega de la mercadería, aun si no se han cumplido las demás obligaciones del vendedor como conformidad.

Parra (2018), en su investigación titulada “La Responsabilidad de la Compraventa Internacional de Mercaderías”, empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de una investigación el cual no hace falta datos probabilísticos ni mediciones numéricas exactas para obtener un resultado, además se puede apreciar que en él trabajo se empleó la recolección de información mediante el uso de revistas con temas jurídicos, , jurisprudencia, sentencias de casos los cuales trataban sobre controversias por incumplimiento en los contratos y las partes lo resolvían mediante lo dispuesto en la convención de Viena, leyes internacionales sobre el tema, doctrina, para así poder demostrar lo investigado, asimismo tuvo como objetivo dar a conocer que en no es del todo cierto que cuando se genere incumplimiento las partes deberán de asumir con la responsabilidad y afrontar las consecuencias, sino que, el convenio recoge unos supuestos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento, ya sea, por lo contemplado en el art. 79 de esta convección , la cual contempla la imposibilidad de ejecución o ya sea por el hecho imputable al acreedor, contemplado en el art. 80 de esta misma norma, con ello se demuestra que no siempre se podrá exigir la responsabilidad a una de las partes.

Vidal y Oviedo (2018), en su investigación titulada “Protección del comprador por defectos materiales de la cosa vendida. Desde la fragmentación a un régimen unitario”, los autores utilizaron el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no se necesitan datos ni mediciones numéricas para obtener un resultado; asimismo, que el autor empleó la recolección de información utilizando revistas con temas jurídicos, jurisprudencia tanto nacional como internacional, ya que se tuvo que ver desde dos enfoques para poder determinar cómo afectaba esto, asimismo, empleó leyes mercantiles nacionales, para poder así poder ver en que se asemejaba o como variaba con la normativa internacional, es por es que empleo este enfoque para poder desarrollar el tema, siguiendo de la misma idea, tuvieron como objetivo dar a conocer que los defectos materiales los mismos guardan relación a la cantidad y calidad que pueda traer consigo con la mercadería, una vez esta sea revisada por el comprador, se puede computar como una causal

de incumplimiento, dado que no cubre con los estándares de conformidad del comprador, a su vez, el comprador puede tomar cartas en el asunto, amparándose bajo los remedios, los cuales, están regulados en la Convención de Viena.

Carrión (2019), en su investigación titulada “Normas aplicables al incumplimiento no previsto en un contrato de compraventa internacional”, el autor empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no es indispensable mediciones numéricas ni probabilísticos para demostrar un resultado, por lo cual, el autor empleó la recolección de información mediante de revistas con temas jurídicos enfocados a los contratos internacionales, leyes mercantiles tanto nacionales e internacionales, para poder exponer el tema, asimismo, tuvo como objetivo dar a conocer que, para que haya una valoración judicial frente al incumplimiento por fuerza mayor, se deben de cumplir con los requisitos estipulados por ley, lo cual determinará si el contrato se anula y libera de culpas, de esta misma idea, se entiende que ambas partes deben de apegarse a la normativa, para así poder eximir de culpa a una de ellas, el tiempo que dure el imprevisto, caso de demostrarse lo contrario, se procedería a aplicar la respectiva indemnización conforme está previsto en la Convención de Viena.

Antecedentes Nacionales

Almonacid (2013), en su investigación titulada “Sobre la buena fe en la normativa uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías”, empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no es indispensable mediciones numéricas ni probabilísticos para demostrar un resultado, por lo cual, el autor empleó la recolección de información mediante de revistas con temas jurídicos enfocados a los contratos internacionales, jurisprudencia, leyes mercantiles tanto nacionales e internacionales, para poder exponer el tema, asimismo, tuvo como objetivo dar a conocer que, los contratos internacionales deben tener una uniformidad normativa, la cual permite que no haya una distorsión al momento que las partes pacten el contrato, asimismo, demostrar cómo está ligada a la buena fe, así solo esta sea mencionada en un artículo de la convención, ya que, se entiende que esta debe estar presente en todo momento que duré el contrato, sin embargo, se hace mención solo en esa parte, con el fin de que no se haga una interpretación errónea ni extensiva y a su vez explicar cómo es que la buena fe guarda

relación con el incumplimiento del contrato, debido a que al vulnerar este principio, conllevaría a no tener una conducta comercial correcta, lo que trae consigo situarnos frente algún supuesto de incumplimiento, según sea el caso.

Flint (2015), en su investigación “La compraventa internacional”, empleo el método de investigación cualitativo, al tratarse de un trabajo de investigación el cual no es necesario datos ni mediciones numéricas para exponer el resultado, asimismo, el autor empleó la recolección de información mediante revistas con relevancia jurídica, libros sobre contratos internacionales, jurisprudencia con relevancia al tema, leyes mercantiles nacionales e internacionales para comparar la realidad peruana con la internacional, convenciones, para exponer los hallazgos de su investigación, además, de tener como objetivo informar sobre las nociones básicas que debe contener un contrato de compraventa internacional de mercadería y las cuales deben de estar bien detalladas tales como, la descripción precisa del producto para así evitar el rechazo por parte del comprador, el precio debe de ser pactado en forma sencilla el cual, debe de estar expresado de una forma clara y en pocas palabras, todo ello para poder garantizar el cumplimiento del contrato.

1.1.2. Bases Teóricas

Definiciones conceptuales

Contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa internacional es para Londoño (2014; p.29), el “acuerdo de voluntades entre partes ubicadas en diferentes estados que generan derechos y obligaciones entre ellas (comprador y vendedor), donde la obligación del comprador es pagar una suma de dinero (divisas) y donde el vendedor se obliga a entregar los equivalentes en mercancía, y recíprocamente, el comprador tiene derecho a recibir el bien y el vendedor a recibir la suma de dinero pactada”.

De la misma línea Peña (2014; p. 261), se refiere al contrato de compraventa internacional como “el contrato en que una parte (vendedor) establecida o con residencia en un Estado diferente del comprador, se compromete a transferir el dominio de una mercadería, entregarla materialmente y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas, en las

condiciones establecidas en el contrato y en la Convención; a cambio, la otra parte (comprador), se obliga a pagarlas y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato”.

Es por ello que podríamos decir que, el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es la voluntad de las partes en este caso el vendedor y el comprador, los cuales se pueden encontrar en diferentes ubicaciones (países) y estos se van a obligar a cumplir determinadas obligaciones para poder llevar a cabo con éxito dicho contrato, en caso del vendedor será de entregar la mercadería al comprador bajo los lineamientos pactados entre ambos y en el caso del comprador este será la de pagar al vendedor por la mercadería que este recibirá en su momento.

Daño

El término «daño» hace referencia, en un sentido *lato* o genérico, desprovisto de toda connotación jurídica, a toda consecuencia desfavorable o perjudicial que sufre una persona, en sí o en sus bienes, derivada de una conducta ajena, propia, o de la naturaleza misma. Pérez (2016; p. 149)

Complementando la idea, Álvarez (2012; p. 28), se refiere al daño como el “resultado apreciable pecuniariamente, derivado de una acción u omisión originada en dolo, culpa o negligencia, que ha afectado las cosas que se tienen en posesión o dominio o indirectamente, o a una persona, a sus derechos o facultades”.

De lo que podemos rescatar de los autores sobre el daño, es que este término hace alusión a que una consecuencia de una acción u omisión realizada por una persona va a perjudicar a otra, en el presente trabajo esto hará referencia al perjuicio que el vendedor causa al comprador (puede ser de la otra forma, que el comprador cause perjuicio al vendedor, pero para efectos de este trabajo, tomaremos solo la primera premisa) ya sea, por su propio accionar, descuido, omisión o negligencia de este.

Derechos y acciones cuando el vendedor incumple el contrato

Como menciona Sierralta (2013; p 238) los derechos y acciones cuando el vendedor incumple el contrato son “los medios e instrumentos de que dispone el comprador en caso

el vendedor incumpla alguna de sus obligaciones o todas aquellas indicadas en el contrato o emanadas de él”.

De este término que deriva de este tipo de contratos podemos decir que son todos los mecanismos de defensa, acciones que tiene a su disposición el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercadería, es decir que este falla en cumplir con sus obligaciones pactas, por lo tanto, para no salir perjudicado ni se le ponga en una posición de indefensión al comprador, la Convención de Viena pone a disposición del comprador estos mecanismos de defensa para que accione el comprador según el tipo de incumplimiento y así no salir perjudicado y cubrir con el daño que le causó la otra parte, dentro de estos mecanismos de defensa podemos encontrar la resolución del contrato, la reparación por daños y perjuicios, reposición de la mercadería, sustitución de mercadería, entre otros.

Derecho de retención

Para Leal (2017; p. 163), el derecho de retención “es la facultad concedida por ley al acreedor de conservar un bien del deudor, hasta el cumplimiento de la prestación pactada”.

Asimismo, Leal (2017; p. 164), indica que, “el derecho de retención es una medida de defensa que detenta al acreedor contra el deudor incumplidor, por el cual el acreedor se rehúsa a la entrega de un bien del deudor o al que se le debe su entrega, hasta tanto aquel no cumpla con la prestación a la que se obligó”.

Trasladando la definición al presente trabajo, el derecho de retención es uno de los mecanismos de defensa que tiene el comprador o también llamado “remedios” contenidos en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, por lo que, cuando se incurra en incumplimiento por parte del vendedor, el comprador puede optar por este remedio y así poder retener el pago (la obligación principal que tiene dentro de estos contratos) que debería hacerle al vendedor por la mercadería, asimismo, hay que debe precisar que no necesariamente podrá activar este mecanismo de defensa, frente al incumplimiento de la obligación del vendedor de no entregar la mercadería, sino, que también podrá hacerlo cuando incumpla otra de sus obligaciones pactadas tanto en el contrato como en la misma

convención. Por lo que podemos decir, que esta no se verá limitada a ser empleada en el incumplimiento de la obligación principal del vendedor.

Fecha de entrega

Como menciona Sierralta (2013; p. 228), “corresponde a las partes determinar cuándo ha de cumplirse con la tradición de la cosa y en dicho término ejecutarla”.

Según el auto la fecha de entrega entonces, la podemos tomar como parte de los pactado en el contrato por las partes; pero para ahondar más en el tema, la fecha de entrega es una de las obligaciones del vendedor contenida en la Convención de Viena en concreto el artículo 33, por lo cual, el vendedor se ve obligado a cumplir en entregar la mercadería al vendedor en la fecha en la que estos hayan pactado en el contrato y complementado (dada la circunstancia, esto haciendo referencia a los supuestos que contiene dicho artículo) con la Convención de Viena, por lo que de incumplir esta obligación causaría perjuicio al comprador y este puede responder con los mecanismos de defensa que tenga a su disposición.

Incumplimiento

Para Sierralta (2013; p. 221), es “la acción de una de las partes que cause a la otra un perjuicio tal que le prive sustancialmente de aquello que le era legítimo esperar del contrato, salvo si el actor no previó ese resultado”.

Asimismo, por incumplimiento Carrasco (2010, como se citó en De la Maza 2012; p. 631) “Describe toda forma posible en la que el deudor deja de cumplir el deber contractual, mediante la no realización de la prestación debida o la realización de un modo distinto al debido, provocando insatisfacción del interés contractual del acreedor”

Tomando las ideas de los autores y complementado respecto al incumplimiento, debemos entender que, el incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercadería, debemos tomar este incumplimiento con el dejar de hacer, omitir o cumplir parte de las obligaciones que tienen las partes, tanto vendedor como comprador (sin embargo para efectos del desarrollo del trabajo tomemos de referencia solo al incumplimiento por parte del vendedor) que se hayan atribuido en el mismo contrato o las obligaciones

contenidas en la misma Convención de Viena. Por lo tanto, podemos decir que, no cumplir, cumplir solo una parte o no cumplir a cabalidad a cabalidad así sea solo una de las obligaciones que son propias del vendedor, generaría consigo que se concrete dicho incumplimiento y, por ende, generar un daño hacia al comprador.

Agregar también, que cuando se incurra incumplimiento no siempre lo va a tener que cubrir los daños el vendedor, ya que, en este tipo de contratos también existen dos tipos de incumplimiento, el primero que es generado por el mismo vendedor, ya sea por su propio accionar o negligencia y por lo tanto, este se ve en el deber de cubrir con los daños generados a la otra parte, pero también están los casos de incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor, en la cual se va a eximir al vendedor de toda responsabilidad y por ende no es responsable de cubrir los daños que se le ocasiono a la otra parte.

Indemnización por daños y perjuicios

Para Pérez (2016; p. 111), la indemnización por daños y perjuicios es el “derecho a obtener una compensación pecuniaria como consecuencia de los daños patrimoniales o no patrimoniales, ya sean presentes o futuros, directos o indirectos, padecidos por una parte del contrato por el incumplimiento inexcusable de la otra o de sus auxiliares”.

Entonces tomando esa premisa, podemos decir que la indemnización por daños y perjuicios es uno de los tantos mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando se encuentra en un supuesto de incumplimiento por parte del vendedor en este tipo de contratos, por lo que haciendo uso de este mecanismo va a poder solicitar al vendedor una reparación para poder cubrir los daños ocasionados por parte de este. Cabe mencionar que esta reparación va a estar muy ligada al tipo de incumplimiento, ya que, no siempre esta reparación se va a dar en una entrega de dinero, como se acostumbra a ver en los otros tipos de contrato.

Lugar de entrega

Para Sierralta (2013; p. 227), el lugar de entrega es aquel “lugar convenido por las partes, y si no se hubiese señalado expresamente, la prestación deberá ser cumplida en el domicilio del deudor”.

Debemos entender entonces, que el lugar de entrega es el punto convenido por ambas partes en donde llegará la mercadería, pero para el desarrollo del trabajo, debemos entender que el lugar de entrega será el punto específico del país de destino al cual llegará mercadería, (entiéndase país de destino, como país donde reside el comprador), el cual a su vez previamente las partes, lo han determinado en el contrato y, por lo tanto, este es el punto que a como dé lugar deberá llegar la mercadería.

Obligaciones del comprador

Conforme indica Peña (2014; p. 274) las obligaciones del comprador son “pagar el precio y recibir las mercaderías, obligación que se complementa con la de adoptar todas las medidas necesarias para facilitar el pago”.

Si bien es cierto las obligaciones que menciona el autor serían las únicas obligaciones que tiene el comprador, sin embargo estas dos obligaciones tienen un sentido más extenso cuando se analizan conjuntamente con la convención, es decir que cuando este va a pagar por las mercaderías, debe hacer acorde a lo pactado entre las partes, respetando la fecha de pago, la modalidad de pago, si se va pagar por peso, teniendo en cuenta el transporte, entre otros; de igual modo la otra obligación la cual es recibir la mercadería, no es solo recibir la mercadería para cumplir a cabalidad esta obligación, sino, que el comprador tiene que realizar todo la tramitación y compartir la documentación pertinente con el vendedor, para que este pueda hacer el envío correspondiente y así el comprador pueda recepcionar de manera correcta la mercadería

Obligaciones del vendedor

Para Ortega (2013; p. 92), las obligaciones del vendedor se entienden como “entregar las mercancías y los documentos relacionados con las mismas en el momento y lugar de entrega determinados por el contrato (...)”

Por otro lado, tenemos a las obligaciones del vendedor, que como menciona el autor líneas arriba hace énfasis en solo dos y una de ellas la cual es la “entrega de mercaderías” es la más importante y la razón de ser de este tipo de contratos, sin embargo, las obligaciones de esta parte son más en comparación a las del comprador y no solo se limita a las dos antes mencionadas, sino que hay una serie de obligaciones secundarias por así decirlo que van

hacer atribuidas a esta parte y complementarán la obligación principal que es la de entrega de mercaderías, podemos mencionar entre estas obligaciones a cumplir como, la fecha y lugar de entrega, que como su mismo nombre lo dice, la mercadería debe ser entregada en la fecha y lugar pactado, el correcto embalaje de la mercadería, entregar la documentación correspondiente al comprador, para así el comprador no tenga ningún obstáculo al momento de recepcionar estas.

Es por ello que podemos decir, que, dentro de esta obligación principal, la de entregar la mercadería, trae consigo una serie de obligaciones secundarias las cuales deberán de ser cumplidas para llevar a cabo de manera adecuada la entrega de la mercadería

Obligación de conformidad

Peña (2014; p. 269), que, para la obligación de conformidad, “se exige al vendedor la entrega de mercaderías que correspondan a las especificaciones del contrato en cuanto a descripción, calidad, cantidad y envase o embalaje”.

Por lo que podemos deducir, que esta obligación de conformidad, que debe de cumplir el vendedor, guardará estrecha relación en las condiciones que se encontrará la mercancía en cuanto el comprador la examine y encuentre que todo este conforme a como la solicitó.

Obligación de entrega

Para Peña (2014; p. 265), la obligación de entrega “conciene tanto a las mercaderías como a los documentos relativos a aquellas, aunque, no se le impone el deber de tramitar la expedición de estos documentos, (...), implica solamente el hecho de poner una cosa a disposición del comprador”.

La obligación de entrega es una de las obligaciones atribuidas al vendedor y considero que la más importantes que este tiene, ya que, la entrega de la mercadería es la razón de ser, la esencia de estos contratos y, por ende, incumplir con esta obligación trae consigo un severo daño y perjuicio al comprador. Cabe mencionar, que para tener por bien efectuada esta obligación, esta deberá ser cumplida con las otras obligaciones que podríamos llamar secundarias que trae consigo esta obligación de entrega.

Plazo suplementario

Sierralta (2013; p. 240), nos menciona que el plazo suplementario “permite que el comprador pueda fijar un periodo suplementario para el cumplimiento de las obligaciones que le incumban”.

Considerando lo expuesto por el autor, el plazo suplementario, es uno de los mecanismos de defesan o bien llamados “remedios” que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento en una de sus obligaciones, y por medio de este remedio, lo que hace el comprador, es extender por un determinado periodo de tiempo (el cual queda a criterio del comprador, evaluando también la obligación incumplida) para que así, en este periodo de gracia otorgado al vendedor, este pueda cumplir con la obligación en la que fallo y así no verse afectado por el posible daño que podría surgir.

Reducción del precio

Así como afirma Sierralta (2013; p. 242), “el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato”.

La reducción del precio, es otro de los mecanismos de defensa que se le brindan al comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento, medio de defensa por el cual, el comprador para no verse perjudicado ante dicho incumplimiento se verá en la obligación de reducir el pago pactado en el contrato, toda vez, que con ello podrá cubrir con los daños ocasionados producto del incumplimiento, asimismo, mencionar que este podrá activar este mecanismo de defensa, cuando la mercadería no haya llegado conforme a lo pactado en el contrato, esto quiere decir que hay una disconformidad con las mercaderías por parte del comprador, esto puede ser porque al momento de recibir la mercadería, esta no era la solicitada es decir, haya llegado un producto totalmente distinto al solicitado, la mercadería haya llegado dañada, en una cantidad diferente a la que se haya pedido, en un empaquetado diferente al acordado, con otros materiales diferentes a los acordados, entre otras posibilidades, pero dejar en claro que se dará cuando haya disconformidad con el producto en cuestión.

Resolución del contrato

Para Sánchez (2013; p. 101), la resolución del contrato “opera sobre una fase ejecutiva del contrato, permitiendo la reclamación del lucro cesante, y constituye el remedio característico en caso de incumplimiento contractual”.

Es el derecho que se le atribuyen a las partes, cuando se les haya generado un daño (para mejor desarrollo del trabajo, tomaremos al comprador como la parte afectada), es decir, es el derecho que tiene el comprador cuando se vea afectado por incumplimiento del contrato por parte del vendedor, por su descuido, negligencia de parte de este, lo que le da salida a solicitar una indemnización por daños y perjuicios de por medio, hay que mencionar que la resolución del contrato se podría tomar como la última opción o la opción más extrema desde mi punto de vista, dado que, el comprador frente a incumplimiento tiene a su disposición toda una serie de mecanismos de defensa o remedios para poder frente al daño ocasionado por parte del vendedor.

Responsabilidad

Pérez (2016; p. 29-30), “se refiere a la responsabilidad contractual en un sentido *lato*, que comprende tanto el deber de indemnizar los daños y perjuicios como la puesta en funcionamiento de todos los demás remedios contractuales”.

Complementando la idea, Pérez (2016; p. 29-30), es el deber de en este caso el vendedor de reparar los daños y perjuicios que ocasiono al comprador el cual ha utilizado los todos los remedios a su alcance. De la misma línea Pérez (2016; p. 149), el daño es perjuicio que sufre una de las partes que se deriva del incumplimiento del contrato. Entonces podemos decir que la responsabilidad por el daño ocasionado es la reparación que le hace el vendedor al comprador, por algún perjuicio que le haya ocasionado al incumplir con el contrato.

Asimismo, Erazo (2019; p. 17), “considera como responsabilidad contractual al conjunto de consecuencias jurídicas que la ley interna e internacional le asigna a las obligaciones derivadas de un contrato, (...), dicha responsabilidad se materializa en la indemnización de daños y perjuicios, la cual podrá ser compensatoria o moratoria”.

Debemos entender para este caso en particular que la responsabilidad debemos tomarla como el deber de cumplimiento de las partes, a su vez, este deber de cumplimiento será el cumplir de manera plena cada una de sus obligaciones contenidas tanto en el contrato como en la Convención de Viena (si es que por algún motivo no se hubiera pactado alguna obligación en el contrato o de ser el caso no se haya hecho mención ninguna de las obligaciones de las partes en el mismo contrato, ante estos casos se debe dirigir a la convención).

1.2. Justificación

Justificación Técnica

La presente investigación tuvo como fin, contribuir más que nada con aumentar los conocimientos en estos temas del derecho comercial internacional, por el mismo hecho de que en nuestro país este tipo de temas no es muy tratado ni investigado, hay muy poca información de autores peruanos, es por ello, que se buscó aumentar los conocimientos en lo que serían las obligaciones y derechos de las partes del contrato (vendedor y comprador) y en este caso en particular sobre las consecuencias que tiene el vendedor cuando este incumple lo pactado en el contrato.

Justificación Practica

La manera en que la presente investigación puede contribuir es orientando en el caso de que uno se encuentre en la posición de la parte afectada por el incumplimiento de la otra en este tipo de contratos, en como activar los mecanismos de defensa que tengamos a nuestra disposición también llamados en este ámbito “remedios”, con los cuales, vamos a tomar cartas en el asunto y dependiendo de la situación resolverlo por la vía judicial o arbitral, dependiendo también de lo pactado en el contrato.

Justificación Metodológica

En el presenté trabajo se empleó una metodología enfocada al enfoque cualitativo, dado que para hallar los resultados de la presente investigación se utilizaron técnicas de

recolección de datos, como entrevistas, revisión de literatura, entre otros, y con un tipo explicativo dado que, se buscó explicar el porqué del comportamiento de las partes del contrato y como se desarrollaban sus funciones entre ellos.

1.3. Formulación del problema

Problema General

¿Cuál es la responsabilidad del vendedor frente al incumplimiento de los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?

Problema Específicos

PE. 1. ¿Cuáles son las obligaciones del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercadería?

PE. 2. ¿Cuáles son los derechos del comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías?

PE. 3. ¿Cuáles son los mecanismos de defensa del comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías?

1.4. Objetivos

Objetivo general

Determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías.

Objetivos específicos

OE. 1. Demostrar cuales son las obligaciones del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías.

OE. 2. Informar sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.

OE. 3. Dar a conocer sobre mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.

1.5. Hipótesis

Hipótesis general

El vendedor tendrá la responsabilidad de cubrir el daño ocasionado hacia al comprador cuando este por su propio accionar, negligencia, descuido haya incurrido en una causal de incumplimiento del contrato.

Hipótesis específicas

HE. 1. Las obligaciones que tiene el vendedor con el comprador en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías cuando no se llevan a cabo, generan incumplimiento.

HE. 2. Los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento son para poder exigir la totalidad del cumplimiento o en su defecto terminar el contrato.

HE.3. Los mecanismos de defensa que se generan cuando el vendedor incurre en incumplimiento son los llamados remedios que tiene el comprador para garantizar su protección.

CAPÍTULO 2. II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Enfoque

El presente trabajo empleará un enfoque cualitativo, ya que, el investigador que da un enfoque cualitativo emplea, “técnicas para recolectar datos, como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, registro de historias de vida, e interacción e introspección con grupos o comunidades”. Hernández, Fernández y Baptista (2010; p. 9). Lo cual se puede apreciar en el presente trabajo, debido a que, se hace un recojo de información ya sean, de artículos científicos y libros con connotación jurídica, lo cual es clásico y siempre está presente en un trabajo con enfoque cualitativo.

Diseño

El presente trabajo se basa en el diseño de la Teoría fundamentada, toda vez que el presente trabajo busca analizar y entender en este caso el comportamiento en relación a las obligaciones que tienen dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías y si estos incumplen en una de ellas, dado que, en nuestro país es un tema poco investigado, es por ello necesario ahondar sobre el tema.

Asimismo, Lúquez (2016; pp. 103), precisa que, “la teoría fundamental es pertinente para aquellas investigaciones relacionadas con el contexto social, sobre todo en educación por su enfoque exploratorio, para entender en profundidad un fenómeno poco investigado, por su contribución al desarrollo de teorías y por su rigor como diseño cualitativo”.

Tipo

Para el presente trabajo se empleó el tipo de investigación explicativa, pues, así como mencionan Hernández, Fernández y Baptista (2010)

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relaciona dos o más variables”. (p. 83,84)

A su vez, el presente trabajo también cuenta con un tipo de investigación que está orientada a la comprensión, debido a que, como mencionan Rodríguez y Valdeoriola (pp. 47), “se orientan hacia la comprensión de las situaciones únicas y particulares, se centran en la búsqueda de significado y de sentido que les conceden a los hechos los propios agentes, y en cómo viven y experimentan ciertos fenómenos o experiencias los individuos o los grupos sociales a los que investigamos”. Que para el presente caso será el desarrollo de la relación entre vendedor y comprador, en cuanto realizan las obligaciones propias de cada uno.

2.2. Población y muestra

Al contar con una cantidad poco considerable tanto de población como de muestra, ambas resultan ser una sola.

A continuación, detallaremos nuestra población y muestra utilizada en el presente trabajo

Tabla 1.

Personas entrevistadas

Nombres y Apellidos	Profesión	Especialidad
Fabiola Barriga San Miguel	Abogada	Derecho Marítimo
Gracce Díaz Ángeles	Abogada	Derecho Comercial Internacional
Raúl Carlos Moral Freyre	Abogado	Derecho Marítimo
Javier Calderón Valenzuela	Abogado	Derecho de Contratos
Total: 4		

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2.
Documentación Revisada

Documentación	Año
Convención de Viena sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías	1980
El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías	2006
Total: 2	

Fuente: Elaboración Propia

Entonces, podemos decir que nuestra población y muestra da un total de 6 fuentes de información.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Para el presente trabajo se tomó en consideración el uso de técnicas como análisis documental y entrevistas siendo su principal instrumento la guía de análisis documental y la guía de entrevistas, de esta última se llevará a cabo con una serie de preguntas en base a los objetivos.

A continuación, pasaremos a detallar los instrumentos antes mencionados por medio de los siguientes cuadros.

Guía de Análisis documental

Documento	Año	Autor	Aspecto más importante
Convención de Viena sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías	1980	Naciones Unidas	Analizando la norma en cuestión, el aspecto más importante que se pudo extraer son las obligaciones que tiene el vendedor las cuales abarcan del art. 30 en adelante y estas obligaciones son las que el vendedor debe de cumplir en su totalidad para evitar el incumplimiento y no causar perjuicio alguno a la otra parte.
El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías	2006	Vidal Olivares Álvaro R.	Lo medular que nos transmite el autor es que, cualquier tipo de incumplimiento al momento de la transmisión de riesgo hará responsable al vendedor y el comprador podrá accionar cualquiera de los remedios del art.45. Asimismo, si producto de este incumplimiento en el cual no es posible al comprador devolver la mercadería (por disconformidad) en un estado idéntico, para así poder realizar una sustitución de esta y el vendedor deba hacerse responsable de ello, según el art. 84 numeral 2, el comprador deberá de abonar al vendedor todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o parte de estas.

Fuente: Elaboración propia

Guía de Entrevistas

Preguntas

Objetivo General: Determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías.

1. ¿En qué supuestos el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?
2. ¿En el Perú, cuáles son los supuestos más frecuentes?

Objetivo Especifico 1: Demostrar cuales son las obligaciones del vendedor en los contratos internaciones de compraventa de mercaderías.

1. ¿Cuáles son las obligaciones que el vendedor asume en estos contratos?
2. ¿Cuál de estas obligaciones sería la más importante?
3. ¿El vendedor puede de dejar de cumplir o cumplir solo una parte sus obligaciones?

Objetivo específico 2: Informar sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.

1. ¿Cuáles son los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a

incumplimiento?

2. **¿Podrá hacer valer estos derechos en cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor?**

Objetivo específico 3: Dar a conocer sobre los mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.

1. **¿El comprador queda indefenso frente al incumplimiento por parte del vendedor?**
2. **¿Cuáles son los medios de defensa que puede emplear el comprador cuando se encuentra frente al incumplimiento?**

2.4. Limitaciones

Las presentes limitaciones que surgieron en el trabajo fueron con respecto a la recopilación de datos, en específico con los antecedentes nacionales, ya que, el tema incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías o temas similares, no es un tema muy investigado en el territorio nacional, por lo cual la información es muy escasa y solo se llegaron a conseguir 2 autores que analizaban el tema a investigar.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

En el presente trabajo, para la recolección y selección de información se tomó en consideración, revisión de literatura sobre el tema a tratar, siendo esta en su mayoría internacional, dado que, este es un tema que trasciende el ámbito nacional, por ser un tipo de comercio internacional y se deben tratar con las normas adecuadas para ello; asimismo, se contactaron con abogados expertos en la materia, para que con la ayuda de una entrevista con preguntas orientadas al incumplimiento del vendedor y a los mecanismos de defensa del

comprador, lograr abundar más en el tema y saber cuáles son los casos más frecuentes de incumplimiento.

2.6. Aspectos Éticos

Dentro de la presente investigación, se citaron a diversos autores, utilizando el formato APA 2019, por lo cual, se respeta los derechos de autor de otras personas y se incluyen en el presente trabajo de forma transparente y confiable, asimismo, hubo consentimiento de parte de los entrevistados, para que así sus aportes formen parte de la investigación. Asimismo, como investigador se ha tomado las diligencias necesarias para garantizar que la presente tesis no ha incurrido en plagio.

CAPÍTULO 3. III. RESULTADOS

3.1. Resultados de la técnica de Análisis Documental

Para el **Objetivo General** que tiene como tema principal determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

En la Convención de Viena, no especifica los supuestos de incumplimiento como tal, esto tendríamos que interpretarlos como todas las obligaciones del vendedor contenidas en esta norma que no sean realizadas por parte de este, las cuales abarcarían los artículos 30 al 34, en donde se mencionan las obligaciones que tiene el vendedor en estos contratos y el no cumplirlas se generarían los supuestos de incumplimiento por parte del vendedor.

Estos pueden ser:

- No entregar la mercadería (en relación al artículo 30)
- No entregar la mercadería en el lugar pactado (en relación a los artículos 31 y 32)
- No entregar la mercadería en la fecha determinada (en relación al artículo 33)
- No entregar los documentos al comprador (en relación al artículo 34)

Para el **Objetivo Específico 1** que tiene como tema principal demostrar las obligaciones de vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Las obligaciones del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercadería contenidos en la Convención son la de entregar la mercadería los cuales abarca desde el artículo 30 al 34, artículos dentro de los cuales hay una serie de obligaciones secundarias por así decirlo, que van a complementar a esta obligación principal, las cuales pueden ser las obligaciones de dejar la mercadería en el lugar determinado, haciendo mención a los artículos 31 y 32 de la convención en la cual dentro de este artículo hay una relación de supuestos de cómo o deberá dejar la mercadería en el punto establecido según lo que hayan convenido; por otro lado como menciona el artículo 33, otra de las obligaciones que tiene el vendedor, es cumplir con entregar la mercadería en la fecha que se haya

establecido, del mismo modo dentro de este artículo hay una relación de supuesto relacionados a como poder determinar entre la partes la fecha de entrega.

Por otro lado Vidal (2006), menciona que las obligaciones del vendedor no solo será la de la entrega de mercadería, no se limitan a esta por muy compleja que sea (como se puede apreciar en los artículos contenidos en la Convención), sino, que además el vendedor se va a optar como su obligación la de la conformidad de la mercadería entregada, la cual deberá estar libre en todo aspecto, quiere decir libre de cualquier prestación o algún derecho que se le haya podido atribuir a un tercero, asimismo, esta obligación se va manifestar una vez entregada dicha mercadería al comprador, esto quiere decir, una vez que el comprador, la haya revisado en su totalidad.

Para el **Objetivo Específico 2** que tiene como tema principal informar sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Según la Convención de Viena, estos derechos se encuentran contenidos de una manera general en su artículo 45, y serán todas aquellas que el comprador pueda hacer valer para que pueda mitigar los daños que se pudieran haber ocasionado; a su vez, dicho artículo esta dividido en tres numerales, el primero hace mención que el comprador puede emplear sus derechos contenidos en los artículos 46 a 52, estos derechos, son los mecanismos de defensa que tiene el comprador, pero ello ahondaremos en un punto más adelante. Asimismo, el que se podría tomar como derecho más importante en este numeral es que el comprador puede pedir la indemnización por daños y perjuicios cuando se perjuicios, derecho el cual está contenido de una manera mucho más amplia en los artículos 74 a 79, artículos en los cuales, explican cómo y de qué manera usar este derecho, en qué casos no se aplican, entre otros.

Para el **Objetivo Específico 3** que tiene como tema principal conocer sobre los mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

En la Convención de Viena a estos mecanismos de defensa se le conocen también como remedios contractuales y estos son ejecutados por el comprador, estos abarcan del artículo 46 al 52 y estos son:

- La sustitución de mercadería, cuando estas no fueran entregadas conforme a lo pactado entre las partes, en relación al artículo 46, numeral 2.
- La reparación de mercadería, del mismo modo estas no fueran entregadas conforme a lo pactado y hayan llegado dañadas, conforme al artículo 46, numeral 3
- Fijar un plazo suplementario, para que el vendedor pueda cumplir con sus obligaciones, esta duración debe ser por un periodo razonable, conforme al artículo 47 numeral 1. Asimismo, este mecanismo de defensa se va a complementar con lo dispuesto en el artículo 48.
- Declarar resuelto el contrato, si dicho incumplimiento constituya un incumplimiento esencial del contrato o de ser el caso que el vendedor no cumpla con su obligación de entrega de la mercadería, esto conforme al artículo 49 numeral 1.
- La rebaja del precio, esto se dará cuando la mercadería no fuera conforme a lo pactado en el contrato, en la cual, se hará un balance entre la diferencia existente del valor de la mercadería entregada de manera efectiva y el valor de la mercadería que hubiera sido entregada conforme a lo pactado en el contrato, esto conforme al artículo 50.
- Asimismo, el artículo 51 complementa que si por otro lado el vendedor solo entregue una parte de la mercadería se podrá emplear cualquiera de los remedios contenidos en los artículos 46 a 50.
- Rehusar o rechazar la recepción de la mercadería, este remedio se puede ejercer en dos supuestos, cuando el vendedor entrega la mercadería antes de la fecha pactada o el vendedor entregará una cantidad mayor a la fijada en el contrato, esto en relación al artículo 52 numerales 1 y 2.

Vidal (2006) sostiene que, estos remedios o soluciones contenidos en la Convención de Viena de manera general son los que se encuentran en los artículos 45 y los que se encuentran en los artículos 74 a 77, del mismo modo los remedios que hacen alusión a la

disconformidad o falta de conformidad con la mercadería recepcionada, son los contenidos en los artículos 46 a 52.

3.2. Resultado de la técnica de entrevista

Para el **Objetivo General** que tiene como tema principal en determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Calderón y Moral (2021) sostuvieron que, los supuestos que generarían incumplimiento por parte del vendedor son cuando este incumpla alguna de sus obligaciones contenidas en la Convención de Viena, ya sea, cuando no entrega la mercadería, no la entrega a tiempo, cuando la entrega, pero no conforme a las condiciones pactadas.

Por otro lado, Barriga y Díaz (2021) tienen la postura que, el incumplimiento por parte del vendedor va a estar muy relacionado al ICOTERM pactado en el mismo contrato, es decir que va a depender de él, que supuestos se incumplirían para determinar si llegó a generar incumplimiento o no por parte de este.

Complementando ello, Barriga, Calderón, Díaz y Moral, (2021), están de acuerdo que el supuesto de incumplimiento más concurrente y más aún dentro del territorio peruano, son los que tienen que ver con los plazos de entrega de la mercadería, dado que, en muchas ocasiones las fábricas o almacenes donde tienen la mercadería no se encuentran cerca al puerto de embarque o desde son enviadas (aeropuerto), lo que genera que al transportarlas a dicho lugar, ya sea por las condiciones de la carretera o camino dificulte el trayecto y haga que sea más dificultoso llegar hasta dicho punto para poder enviar la mercadería lo que va a generar más tiempo del trayecto total hasta el país de destino; así también otro de los supuestos de incumplimiento que se ve son los de entrega de documentación, ya sea, las especificaciones técnicas y derivados que pueda solicitar la adunas del país de destino de la mercadería.

Para el **Objetivo Específico 1** que tiene como tema principal demostrar las obligaciones de vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Barriga, Calderón, Díaz y Moral (2021), mencionan puntual mente las obligaciones que asume el vendedor en estos contratos, de las cuales tenemos el plazo de entrega, el lugar de entrega, entrega de documentos, asimismo, mencionan que para ellos la obligación más importante es la de entrega de las mercaderías, ya que, es la razón de ser de este contrato la de entregar la mercadería al comprador. Del mismo modo, mencionan que el vendedor no puede dejar de cumplir con ninguna de sus obligaciones, ni cumplir solo una parte, ya que, cualquiera que fuera el caso, se estaría frente a un supuesto de incumplimiento y lo cual genera una indemnización o reparación de por medio.

Asimismo, Díaz (2021), hace mención, que no solo estas obligaciones van a ser las contenidas en la convención sino, las pactadas en el mismo contrato que van junto de la mano con el ICOTERM utilizado, un ejemplo que nos da son la obligación de embalaje de la mercadería, asistencia técnica, autorizaciones, entre otros.

Para el **Objetivo Específico 2** que tiene como tema principal informar sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Calderón y Moral (2021), sostuvieron que los derechos que tiene el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento por parte del vendedor en estos contratos son las acciones que él puede manifestar cuando se encuentra ante un posible perjuicio, tales como rechazar o devolver la mercadería, conceder un plazo suplementario para la entrega o resolver el contrato, por no estar conforme con nada de lo entregado por parte del vendedor.

Por otro lado, Barriga y Diaz (2021), tienen la postura de que estos derechos, van a estar muy ligados a lo pactado en el contrato y depende de ello (el tipo de incumplimiento) este va a poder solicitar un resarcimiento o una indemnización por daños y perjuicios.

Asimismo, Barriga, Calderón, Díaz y Moral (2021), mencionan que, no todo incumplimiento que provenga de parte del vendedor va a hacer motivo para que el comprador accione y exija los derechos que tiene a su disposición, sino que, aquí en este tipo de contratos, también puede haber el incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor, el cual va a exonerar al vender de responsabilidad alguna, dado que el daño no ha sido ocasionado por su propio accionar.

Para el **Objetivo Específico 3** que tiene como tema principal conocer sobre los mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Barriga, Calderón, Díaz y Moral (2021), dejan en claro que cuando una de las partes se ve afectada por el incumplimiento de la otra (en este caso en particular el comprador), nunca se quedará desprotegido, debido a que, cuenta consigo con el respaldo de diversos mecanismos de defensa para poder valer su derecho y cubrir los posibles daños que se habrían ocasionado.

Asimismo, sostienen que los mecanismos de defensa se podrán apreciar en lo contenido en el mismo contrato, las cuales deberán de estar detalladas de manera muy precisa en cada caso de posible incumplimiento, la manera en que se resolvería y como ser haría; pueden haber casos en los que los contratos no estipule nada de ello, esto no quiere decir que se dejará a su suerte a las partes cuando haya un incumplimiento por parte de la otra y que este quede impune, sino que en esos casos, las partes se van a amparar bajo la Convención de Viena, las cuales en sus artículos tienen mecanismos de defensa adicionales a los que pudieran haber en el contrato (y más usados también) y así con esto poder cubrir con el daño ocasionado.

CAPÍTULO 4. IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión

Para el **Objetivo General** que tiene como tema principal en determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Calderón (2021) y Moral (2021), mencionan que el incumplimiento se llevaría a cabo cuando por su propio accionar del vendedor este incumple con algunas de sus obligaciones tales como fallar en los plazos de entrega, incumplir con las especificaciones de la mercadería, entre otras, sin embargo, Barriga (2021) y Díaz (2021) mencionan que este incumplimiento tiene mucho que ver con el ICOTERM empleado al momento de pactar el contrato, además de basarse estrictamente a solo lo que está contenido en el contrato, si bien limitarse solo a lo contenido del ICOTERM empleado en el contrato o remitirnos estrictamente a las obligaciones del contrato, es completamente correcto, no hay que olvidar que la Convención de Viena también cumple un rol fundamental en todo el proceso del contrato, dado que, si por algún motivo se dejase alguna sin pactar alguna obligación, se va a emplear esta normativa para cubrir dicho desperfecto y así poder cubrir con cualquier posible daño que pueda suceder.

Asimismo, Ossa (2015), hace referencia a dos tipos de incumplimiento, uno general y otro esencial, en la cual la primera, el vendedor incumple con algo en el contrato, pero también al mismo tiempo lo soluciona, lo trata de enmendar por su propia cuenta, sin embargo, con el incumplimiento esencial, el vendedor incurre en incumplimiento en sus obligaciones las cuales son derivadas de la propia convención, es decir que este tipo de incumplimiento se genera cuando el vendedor no cumple, cumple de manera defectuosa con sus obligaciones que son innatas de esta convención y por ende irrevocables.

De la misma línea, Vidal y Oviedo (2018), agregan que los efectos materiales ya sea por cantidad y calidad de la mercadería genera también incumplimiento por parte del vendedor, esto ocurre más que nada cuando el vendedor no cumple con enviar la mercadería a como fue pactada con el comprador, es decir con distinto materiales, en empaques diferentes, en menor volumen, distinto color, entre otros.

Por otro lado, Almonacid (2013), recoge que no llevar una uniformidad en el contrato llevaría consigo una distorsión entre lo pactado entre las partes, por ende, que sea confusa cada una de sus funciones y obligaciones, lo que generaría a la larga incumplimiento, de igual forma resalta que vulnerar el principio de la buena fe también trae consigo incumplimiento, esto demuestra que este principio siempre debe estar presente en todo lo largo del contrato, porque va a demostrar la conducta comercial de cada parte (en este caso del vendedor) y regulando ello, se puede llegar a prever desde un inicio algún tipo de incumplimiento de parte de este, puesto que, desde el principio veremos si actúa con malicia o no, es por ello que el autor resalta lo importante de este principio; asimismo, Flint (2015), hace mención que todo lo contenido del contrato debe estar correctamente ordenado y visible de una clara y sencilla, lo que tenga que ver con relación al precio, cantidades, descripción precisa del producto, envío, entre otros, ya que, caso contrario podría generar un rechazo y acto seguido algún posible incumplimiento, es por ello, que el no llevar de una manera clara, ordenada y sencilla el contrato, puede generar incumplimiento en el transcurso de la ejecución del contrato.

Cabe resaltar que, Vidal (2006) hace mención que todo tipo de incumplimiento al momento de la transmisión del riesgo será responsabilidad del vendedor, sin embargo, esta premisa no es del todo cierta, debido a que, en este tipo de contratos también existe el incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor, lo cual exime en este caso al vendedor de responsabilidad por dicho incumplimiento, complementando con ello Parra (2018), menciona que no siempre una de las partes deberá asumir a la responsabilidad y afrontar las consecuencias ya que, la convención también prevé los supuestos de exoneración por incumplimiento contemplados en los artículos 79 y 80 de la norma.

Para el **Objetivo Específico 1** que tiene como tema principal demostrar las obligaciones de vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Para Barriga (2021), Calderón (2021), Moral (2021) y Oviedo (2010), estas obligaciones que nos mencionan tales como embalaje, condiciones de pago, entre otras si bien es cierto son obligaciones del vendedor, sin embargo no es la obligación más relevante, ya que, dicha obligación que se le otorga esa condición es la de entrega de mercaderías, dado

que, es la esencia del contrato, entonces partiendo de esa premisa, las obligaciones mencionadas por los autores son complementarias a esta última, pero no dejan de ser importantes, puesto que esas obligaciones complementarias o secundarias son el camino para llegar a la meta que es la entrega de mercadería, ya que, recordemos que antes de ello hay una serie de pasos y procesos a seguir que son estas obligaciones complementarias.

Por otro lado, la Convención de Viena en sus artículos del 30 al 34, menciona las obligaciones del vendedor, partiendo de la entrega de mercaderías (contando dentro de ellas el plazo y lugar de entrega) y entrega de documentos, resaltando esas obligaciones como las principales, sin embargo, debería de extender un poco más dichos artículos dado que, no menciona o resalta las otras obligaciones, si bien sabemos que son secundarias, no quiere decir que sean menos o innecesarias, por el contrario, estas refuerzan la obligación principal que es la entrega de mercadería para que no deje ningún vacío o alguna obligación sin cubrir y así cumplir de manera correcta y exitosa la entrega de mercaderías al comprador; por lo cual se debería extender un poco más los artículos con el fin de tratar de al menos cubrir estas obligaciones complementarias.

Para el **Objetivo Específico 2** que tiene como tema principal informar sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Barriga (2021) y Diaz (2021), mencionan que los derechos que tiene el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento por parte del vendedor, van a tener relación con lo pactado en el contrato, es decir es exigir que se cumplan las obligaciones del vendedor que están contenidas en el contrato, pero no solo debemos basarnos estrictamente en el contrato, ya que, pueden haber otros derechos que puede ejercer el comprador, es por ello que, para Calderón (2021) también estos derechos son la indemnización por daños y perjuicios, conservación de mercaderías resolución del contrato, conceder un plazo suplementario para la entrega; asimismo, Moral (2021), hace mención que pueden ser los de rechazar y devolver la mercadería, pero estos estarán ligados a la conformidad a las condiciones en como llegue la mercadería.

Para el **Objetivo Específico 3** que tiene como tema principal conocer sobre los mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en

incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías se tendrá en cuenta lo siguiente:

Barriga (2021), Diaz (2021) y Moral (2021), coinciden que los mecanismos de defensa que puede usar el comprador cuando se encuentre frente a incumplimiento por parte del vendedor, son los que se hayan establecido en el contrato, es por ello que consideran que estos contratos deben estar bien elaborados, por otro lado, Calderón (2021), considera que estos mecanismos son los de aplicar penalizaciones y la indemnización por daños y perjuicios, esto no es del todo correcto, ya que, sino por algún motivo alguno de estos incumplimientos no estarían contemplados en el contrato, se debe de recurrir a la convención de Viena la cual en sus artículos del 45 al 52, contempla los mecanismos de defensa que puede utilizar el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento, es por ello, que siempre se debe considerar a la Convención así se crea que el contrato está bien estructurado. Por otro lado, otro mecanismo de defensa es el contemplado en los artículos 74 a 77, los referidos a la indemnización por daños y perjuicios, que puede emplear el comprador cuando el vendedor incurra en incumplimiento y así poder cubrir con el daño ocasionado por este, a su vez, este remedio es el usado con más frecuencia.

Asimismo, Solar (2015), considera como uno de estos mecanismos de defensa, también llamados remedios, es el de reducción de precio, el cual a su vez se haya en la convención, hace énfasis que este remedio se puede usar en todo momento, por lo que lo vuelve muy flexible, con usar en todo momento, quiere decir que lo podremos usar aun cuando hayamos realizado el pago o no, si el cumplimiento es esencial o no, además de poder usarlo cuando los otros ya hayan caducado, es decir por el tiempo y las circunstancias ya no los podamos dar uso.

4.2. Conclusiones

Las conclusiones a las que se pudieron llegar son las siguientes:

Primera

Se generará incumplimiento por parte del vendedor, cuando este incumpla con sus obligaciones contenidas en el contrato y las contenidas en la Convención de Viena, dado

que, de no haberse pactado alguna obligación en dicho contrato, se tomarán aquellas que estén contempladas en dicha normativa. Asimismo, las causales de incumplimiento más frecuentes en el Perú son los que dificultan al comprador acceder a una preferencia arancelaria, siendo estos la documentación a entregar a aduanas.

Segunda

Existen dos tipos de incumplimiento uno general y otro esencial, el primero se debe al incumplimiento derivado de incumplir con lo pactado en el contrato, pero a su vez el mismo trata de reparar el daño, y el segundo, es cuando este incumple con sus obligaciones que son directas de la propia convención y esto hace que ocurra un cumplimiento defectuoso o simplemente no se llega a cumplir dicha obligación.

Tercera

No todo incumplimiento por parte del vendedor lo hace responsable, ya que, existe los incumplimientos por caso fortuito y fuerza mayor, además que, en la Convención este tipo de incumplimientos están regulados en los artículos 79 y 80, artículos referidos a la exoneración de responsabilidad.

Cuarta

La obligación más importante del vendedor es la de entregar la mercadería al comprador, sin embargo, dentro de todo este proceso que es la entrega de la mercadería, hay un conjunto de obligaciones complementarias que ayudarán a lograr el objetivo final, tales como entrega de documentos, cumplir con los plazos de entrega, el lugar de entrega, entre otros, ya que, sin ellos no se lograría cumplir a cabalidad esta obligación.

Quinta

Los derechos que obtiene el comprador cuando se genera incumplimiento en el contrato por parte del vendedor, tiene la opción de rechazar el pedido de mercadería o el derecho de retener la mercadería y el dinero hasta que se cumpla la totalidad de la obligación pactada, además de los derechos que se hayan pactado en el contrato, ya que, los primeros

mencionados, son los que alberga la convención y pueden usarse si en caso no se haya estipulado ello en el contrato.

Sexta

Las medidas de protección que adquiere el comprador al momento que el vendedor incumple con lo pactado en el contrato, en este contexto del derecho, se le denominan “remedios contractuales”, los cuales son los mecanismos de defensa con que se reparara el daño. Estos mecanismos de defensa o remedios son los que se hayan pactado en el contrato para cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor, sin embargo, si es que no se haya pactado ello en el contrato, podemos hacer uso de los remedios de la Convención de Viena contemplados en sus artículos 46 al 52, en la cual hay una serie de mecanismos de defensa que tiene a su disposición el comprador para poder cubrir con los daños ocasionados por parte del vendedor y así no quedar desprotegido.

CAPÍTULO 5. REFERENCIAS

- Abril, A. (2017). Los contratos Mercantiles y su aplicación práctica. Barcelona, España: Wolters Kluwer España. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upnortesp/reader.action?docID=5426601&query=%252Bcontratos%252Binternacionales%252Bde%252Bcompraventa%252Bde%252Bmercader%2525C3%2525ADas>
- Almonacid Burgos, R. (2013). Sobre la buena fe en la normativa uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías, *Revista de Economía y Derecho*, N° 40, pp. 111-139. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/550387/315-1199-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alvaréz Didyme-dòme, M. (2012). Contratos Mercantiles. Universidad de Ibagué. Recuperado de <https://elibro-net.eu1.proxy.openathens.net/es/lc/upnorte/titulos/70149>
- Carrión Calle, L. (2019). Normas aplicables al incumplimiento no previsto en un contrato de compraventa internacional. Universidad Técnica de Machala, Machala, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/14103>
- Convención de las Naciones Unidas Sobre Contratos de Compraventa internacional de Mercaderías (1980)
- De la Maza Gazmuri, I. (2012). El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa. *Revista Chilena de Derecho*, vol. 39 N° 3, pp. 629-663. Recuperado de <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34372012000300003>

Erazo Torres, J. (2019). Normas aplicables al incumplimiento de contratos de compraventa

internacionales por indeterminación del lugar de entrega y pago de la mercancía.

Universidad Técnica de Machala, Machala, Ecuador. Recuperado de

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/13503>

Flint Blanck, P. (2015). La compraventa internacional, *Revista de actualidad Mercantil*, N°

4, pp. 151-175. Recuperado de

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/actualidadmercantil/article/view/14960/15494>

Hernández Sapieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de

la Investigación. México: McGRAW-HILL. Recuperado de

[https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%205ta%20Edición.pdf?fbclid=IwAR1cQGVn83C0HPfXjUpgxr-](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%205ta%20Edición.pdf?fbclid=IwAR1cQGVn83C0HPfXjUpgxr-b8WN-Mx8XEO_461K8xQnKIGwc2mmSLJiNqfQ)

[b8WN-Mx8XEO_461K8xQnKIGwc2mmSLJiNqfQ}](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%205ta%20Edición.pdf?fbclid=IwAR1cQGVn83C0HPfXjUpgxr-b8WN-Mx8XEO_461K8xQnKIGwc2mmSLJiNqfQ)

Leal Barrios, P. (2017). El derecho de retención en la Convención de Viena sobre

compraventa internacional de mercaderías. *Revista de derecho privado* N° 33. pp.

161-192. Recuperado de

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-43662017000200161&lang=es)

[43662017000200161&lang=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-43662017000200161&lang=es)

Londoño Ossa, G. (2014). Contratación Internacional. Medellín, Colombia: Institución

Universitaria Esumer. Recuperado de

[https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/contratacion-](https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/contratacion-internacional.pdf)

[internacional.pdf](https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/contratacion-internacional.pdf)

Lúquez de Camacho, P. (2016). La teoría fundamentada: precisiones epistemológicas,

teórico-conceptuales, metodológicas y aportes a las ciencias. *Revista CUMBRES*.

2(1). pp. 101-114. Recuperado de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6550772>

Ortega Giménez, A. (2013). Contratación internacional práctica: cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional. Madrid, España: ICEX. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang_es&id=BLi1AwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=incumplimiento+de+contratos+internacionales+de+compraventa+de+mercader%C3%ADas+en+el+per%C3%BA&ots=RD2qXQxtN4&sig=FkzfzINeYNdL4l3y_VDQT_9MB5w#v=onepage&q&f=false

Ossa Echavarría, L. (2015) Obligaciones del vendedor según la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías (*artículo de grado*). Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia. Recuperado de https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/2430/Luis_Miguel_Ossa_E..pdf?sequence=1&isAllowed=y

Oviedo Albán, J. (2010). Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías, *Revista de Derecho Privado*, (44), pp. 2-29. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=17&sid=514b1e73-fe36-4573-a3d9-20358ab14cde%40sessionmgr120>

Parra Rodríguez, M. (2018). La Responsabilidad en la Compraventa Internacional de Mercaderías, (*Trabajo de grado*), Universitat Abat Oliba CEU, Barcelona, España. Recuperado de <http://hdl.handle.net/2072/348338>

Peña Nossa, L. (2014). De los contratos mercantiles nacionales e internacionales. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro-net.eu1.proxy.openathens.net/es/lc/upnorte/titulos/158767>

Pérez Velázquez, J. (2016). La indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento del contrato en los principios del derecho contractual europeo. Madrid, España: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. Recuperado de https://www.boe.es/publicaciones/biblioteca_juridica/abrir_pdf.php?id=PUB-PR-2016-41

Rodríguez Gómez, D y Valdeoriola R. (2009). Metodología de la investigación. Barcelona, España. Universitat Oberta de Catalunya. Recuperado de http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/77608/2/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n_M%C3%B3dulo%201.pdf

Sánchez Escobar, G. (2012). El incumplimiento previsible y sus remedios en la convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías (*tesis de maestría*). Universidad Diego Portales, Santiago, Chile. Recuperado de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/37053029/UDP-Derecho-TesisMagister.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DUDP-Derecho-Tesis_Magister.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190606%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190606T184128Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=e944fff8e61b47702e8ac968b74151ca1549bd9e2baa8b7df134142180350bc1

Sánchez Lorenzo, S. (2013). El derecho inglés y los contratos internacionales. Valencia, España: Editorial Tirant Lo Blanch. Recuperado de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/upnortesp/reader.action?docID=3227222&query=incumplimiento%2Bde%2Bcontratos%2Binternacionales>

Sierralta Ríos, A. (2013). *Contratos de comercio internacional*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Solar Pleguezuelos P. (2015). *La reducción del precio como remedio ante el incumplimiento contractual: Análisis del Artículo 50 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (tesis de grado)*. Universidad de Chile. Santiago de Chile, Chile. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/131798>

Vidal A. y Oviedo J. (2016). Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador, *Revista de Derecho Privado*, Universidad Externado de Colombia, n.º 31, pp. 153-185. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=c708fce4-66ae-47fc-a135-8bd050a8f9ca%40sessionmgr104>

Vidal Á. y Oviedo J. (2018). Protección del comprador por defectos materiales de la cosa vendida. Desde la fragmentación a un régimen unitario, *Vniversitas*, N° 136, pp. 1-21. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=b6b16e88-3c79-4f0a-b801-d5d2f9060e31%40sessionmgr10>

Vidal Olivares A. (2006). El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías, *Revista de Derecho de la Pontificia*

Universidad Católica de Valparaíso, Vol. 27 N° 1, pp. 235-247. Recuperado de

<http://rdpucv.cl/index.php/rderecho/article/viewArticle/620>

ANEXOS

1. Anexo N° 1 – Matriz de Consistencia

TITULO: EL INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES DE COMPRAVENTA DE MERCADERIAS Y SU RESPONSABILIDAD POR EL DAÑO OCASIONADO				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA	POBLACIÓN
<p>Problema general</p> <p>¿Cuál es la responsabilidad del vendedor frente al incumplimiento de los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Cuáles son las obligaciones del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?</p> <p>¿Cuáles son los derechos del comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías?</p> <p>¿Cuáles son los mecanismos de defensa del comprador cuando el vendedor incurre en el incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar cuando el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>-Demostrar cuales son las obligaciones del vendedor en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías.</p> <p>-Informas sobre los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.</p> <p>-Dar a conocer sobre los mecanismos de defensa que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento del contrato internacional de compraventa de mercaderías.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El vendedor tendrá la responsabilidad de cubrir el daño ocasionado hacia al comprador cuando este por su propio accionar, negligencia, descuido haya incurrido en una causal de incumplimiento del contrato.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>-Las obligaciones que tiene el vendedor con el comprador en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías cuando no se llevan a cabo, generan incumplimiento.</p> <p>-Los derechos que tiene el comprador cuando el vendedor incurre en incumplimiento son para poder exigir la totalidad del cumplimiento o en su defecto terminar el contrato.</p> <p>-Los mecanismos de defensa que se generan cuando el vendedor incurre en incumplimiento son los llamados remedios que tiene el comprador para su defensa y protección.</p>	<p>Tipo</p> <p>La metodología empleada para este trabajo es del tipo explicativo y el cual está orientado a la comprensión.</p> <p>Enfoque</p> <p>Asimismo, se emplea un enfoque cualitativo, debido a que una de las características del trabajo es que los resultados no se dan por mediciones numéricas, sino como se comentó anteriormente, para poder dar con el resultado se hace una recopilación de información, ya sea de libros, artículos, jurisprudencia, doctrina, etc.</p> <p>Diseño</p> <p>El diseño se basa en la Teoría fundamentada, dado que se busca analizar el comportamiento en la relación de las partes del contrato.</p>	<p>Población</p> <p>La población está constituida por 4 expertos en la materia y 2 análisis documentales.</p>

2. Anexo 2

Anexo 2-A - Entrevista a Gracece Díaz Ángeles

1. ¿En qué supuestos el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?

El incumplimiento va a depender mucho de lo que se haya pactado en el contrato, porque puede haber contratos donde el vendedor no tiene ninguna obligación, más que poner a disposición la mercancía, esto va de la mano evidentemente con el ICOTERM pactado por las partes y habría que observar que las obligaciones en las que pudiera incurrir el vendedor y que no fueran satisfechas serán justamente, serán las que el contrato indique, como por ejemplo, puede ser que incumpla con la fecha de entrega, con la calidad del producto, con acompañar los documentos y licencias necesarias (pasa mucho con los certificados de origen), en ese sentido las situaciones y supuestos en los que se daría incumplimiento, son muy variados, son justamente en arreglo a lo que pactan las partes

2. En el Perú, ¿cuáles son los supuestos más frecuentes?

En el caso de Perú, la mayor casuística que hay de incumplimiento, básicamente es de no adjuntar oportunamente los certificados de origen que tiene que adjuntar el que exporta, es decir el que vende, ya que, sin esos certificados de origen la preferencia arancelaria en el país del destino no va a poder operar, asimismo, otro supuesto bastante recurrente es el vinculado con no cumplir con los plazos de entrega, sobre todo esto es muy recurrente en el caso de las agroexportaciones en las que las mercancías a exportar necesariamente no se encuentran en Lima ni cerca al puerto del Callao, sino que vienen de diferentes provincias del interior del país y evidentemente allí se nota una gran deficiencia en cuanto a logística, carreteras, caminos, puentes, etc., que hacen que la mercancía tarde más de la cuenta y obviamente sea más costoso que llegué a Lima, al puerto para embarcarse, hay unos supuestos, que no son tan recurrente como los otros mencionados, que es el de embalajes y

el de especificaciones técnicas de las mercancías, pero reitero no es tan frecuente como los primeros antes mencionados.

3. ¿Cuáles son las obligaciones que el vendedor asume en estos contratos?

Las obligaciones son las que las partes pactan, recordemos que la voluntad de las partes es lo que va a primar aquí, muchas de las partes se rigen por la Convención de Viena y allí habría que recurrir a la normativa establecida en esta convención, en las que se establecen las obligaciones mínimas de un vendedor y cuáles son las obligaciones del vendedor, básicamente son las de entregar la mercancía en el plazo y con la calidad y características técnicas pactadas, y dependiendo del ICOTERM vamos a ver las obligaciones y riesgos que va asumir, así que, es un poco complicado decir cuáles son las obligaciones que el vendedor asume, normalmente en línea general la obligación que asumen en básicamente la de entregar la mercancía en las condiciones establecidas y en plazo pactado, esa es la obligación principal y obviamente podrían haber otras como por ejemplo como, obligarse a los embalajes, asistencias técnicas a los permisos, autorizaciones, pero va a depender mucho del contrato, en realidad eso va a depender de las partes; no siempre el vendedor va a asumir obligaciones ligadas al desaduanaje o trámites aduaneros, ya que, va a depender mucho del ICOTERM pactado.

4. ¿Cuál de estas obligaciones sería la más importante?

La obligación más importante sin duda sería la de entregar la mercancía en las condiciones pactadas, fuera de que los plazos son importantes y fundamentales para un negocio; lo importante es que se entregue la mercancía en las condiciones pactadas, refiérase a cantidad, calidad, condiciones y aspectos técnicos.

5. ¿El vendedor puede dejar de cumplir o cumplir solo una parte sus obligaciones?

En estricto no es que pueda, si ocurriera eso en todo caso, se abriría lugar a las indemnizaciones y reparaciones que las partes hayan pactado, caso contrario no hayan pactado absolutamente nada, pues en su silencio también vamos a recurrir a la Convención de Viena en la medida de que estamos en frente de los casos en que muchos de los países ya la han firmado, así que, el vendedor puede dejar de cumplir con sus obligaciones, podría darse el caso en la realidad, en los hechos facticos puede suceder, lo que no significa que este librado o exonerado de obligaciones y de reparaciones e indemnizaciones que pudiera activar el afectado.

6. ¿Cuáles son los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento?

Los derechos van a ir de la mano de lo pactado en el contrato, no existen los derechos en el sentido lato, extenso, sino que, los derechos van a ser los pactados, por ejemplo si tenía pactado que le entreguen la mercancía en la puerta de su fábrica, eso se convierte en un derecho, pero si no estaba pactado simplemente estará obligado a recibirla en el punto acordado, así que, los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento, más que derechos en estricto, son las obligaciones pactadas y en qué condiciones se cerró el contrato.

7. ¿Podrá hacer valer estos derechos en cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor?

Recordemos que los contratos normalmente, establecen 2 tipos de incumplimiento, uno que son los incumplimientos a los deberes de las partes, que en estos casos, pueden pedir indemnización y resarcimiento de los daños, incluso lucro cesante, pero no es tipo de incumplimiento, hay incumplimientos que son ponderados o motivados por elementos o fuerzas exteriores exógenas a las partes, dígame la fuerza mayor y los casos fortuitos,

entonces ahí ya tenemos incumplimientos que no van a poder de alguna manera reflejarse en un beneficio o en una reparación para el afectado; entonces podríamos decir que si pudieran valer estos derechos en todo tipo de incumplimiento, pues evidentemente no, difícilmente las partes pactan que todo tipo de daño está cubierto, porque siempre queda la salvedad de la fuerza mayor y esto finalmente libera de obligaciones a las partes.

8. ¿El comprador queda indefenso frente al incumplimiento por parte del vendedor?

Bueno yo no diría que queda indefenso, más que todo es que va a depender mucho de qué es lo que exactamente pacten, evidentemente incluso si no hubieran pactado nada y simplemente tienes una cláusula en la que se remiten a la Convención de Viena, ya estaría todo saldado, porque, en la Convención hay un gran despliegue y desarrollo de cómo se va a tratar los incumplimientos de las partes; asimismo hay que establecer aquí dos elementos básicos uno de ellos es cuál es la legislación con la que nos vamos a regir y cuál es la jurisdicción que vamos a ir y si nos encontramos en el ámbito judicial o arbitral, ello debe estar establecido plenamente en el contrato, entonces no es que quede indefenso sino, más bien dependerá de que exactamente hayan pactado y lo que he visto en la práctica es un poco difícil de materializar esos acuerdos, sobre todo cuando se establece que se van a regir por la legislación del país de origen de la mercancía si es que estamos hablando de una importación, es mucho más complejo poder determinar responsabilidades en otros fueros judiciales y en otras jurisdicciones .

9. ¿Cuáles son los medios de defensa que puede emplear el comprador cuando se encuentra frente al incumplimiento?

Los medios de defensa que va a poder operar básicamente es poder activar lo que el contrato haya establecido, si es que han establecido emplear la vía judicial o la vía arbitral, otro medio de defensa fuera de lo establecido no va a ser relevante a menos que se trate de una defensa

ya hecha en las redes o web de la misma empresa donde se hacen reclamos, pero esto es básicamente para compras pequeñas, para compras de consumo personal, para compras de consumidores finales, los medios de defensa que va a poder emplear el comprador son los que establezca el contrato y sobre todo como menciono, muy apegado a la legislación y a la jurisdicción que se ha empleado.

Anexo 2-B

Entrevista a Javier Calderón Valenzuela – Abogado experto en contratos.

1. ¿En qué supuestos el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?

Supuestos de incumplimiento del vendedor:

- a) Incumplimiento específico de alguna obligación contractual
- b) Incumplimiento del plazo de entrega
- c) Incurrir en causal de resolución del contrato
- d) Entrega de las mercancías sin cumplir de las condiciones pactadas
- e) Incumplimiento en la especificación de las mercancías

2. ¿En el Perú, cuáles son los supuestos más frecuentes?

El recurrente, si en el caso el vendedor es peruano, las fallas más reiteradas son en los incumplimiento de plazos, recordemos que las condiciones logísticas, las vías de traslado de las mercancías, sobre todo las del interior del país hacen que las brechas de tiempo se vean bastante más alargadas, en ese sentido los incumplimientos básicamente son los que corresponden a plazos y en los casos cuando los contratos se celebran con domiciliados fuera del Perú (cuando hablamos de importaciones), los incumplimientos más frecuentes son los referidos a la calidad del producto, si bien es cierto que se cumplen con los plazos establecidos, la calidad de los mismos puede ser un elemento que básicamente genera incumplimientos, mas no los plazos o condiciones adicionales

3. ¿Cuáles son las obligaciones que el vendedor asume en estos contratos?

Obligaciones del vendedor:

- a) Entrega de las mercancías
- b) Lugar de la entrega
- c) Momento de la entrega
- d) Términos de entrega
- e) Emisión de documentos que acrediten

4. ¿Cuál de estas obligaciones sería la más importante?

Obligación más importante:

Probablemente la obligación determinante es la “entrega de la mercancía”, pero en la compra internacional el lugar, el momento y los términos determinan si la venta puede ser aceptada o no y de esos elementos también dependen la existencia de responsabilidades a cargo del vendedor.

5. ¿El vendedor puede de dejar de cumplir o cumplir solo una parte sus obligaciones?

Integración de las obligaciones del vendedor:

Sujeto a las condiciones o términos de la contratación, pues en comercio internacional existe la posibilidad de reducción del precio por la entrega parcial de la mercancía.

6. ¿Cuáles son los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento?

Derechos que puede exigir el comprador:

- a) Conceder un plazo suplementario para la entrega
- b) Resolución del contrato
- c) Indemnización de los daños y perjuicios
- d) Intereses
- e) Conservación de las mercancías
- f) Reducción del precio

7. ¿Podrá hacer valer estos derechos en cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor?

Sujeto al tipo de incumplimiento del vendedor, lo cual quiere decir, es que si el vendedor a incumplido en algún supuesto por su propio accionar, ya que, recordemos que en este tipo de contratos también existe el incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor, la cual va a exonerar a las partes de resarcir dicho daño.

8. ¿El comprador queda indefenso frente al incumplimiento por parte del vendedor?

Cuando se encuentra frente a incumplimiento, no es que se le deje a su suerte, dado que el comprador tendrá una serie de mecanismos de defensa en su disposición para poder cubrir dichos daños y así no verse perjudicado.

9. ¿Cuáles son los medios de defensa que puede emplear el comprador cuando se encuentra frente al incumplimiento?

Acciones a cargo del comprador:

- Aplicar penalizaciones.
- Aplicar daños y perjuicios

Anexo 2-C

Entrevista Raúl Moral Freyre – Abogado experto en Derecho marítimo

Preguntas

1. ¿En qué supuestos el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?

Esto se puede dar por varios factores, uno de ellos es por caso fortuito o fuerza mayor, de lo cual el vendedor no tiene control de ello y todo escapa de sus manos y lo otro es cuando este por su propio accionar o descuido es que logra dañar la mercadería, aquí decimos que el vendedor esta frente un supuesto de incumplimiento del contrato internacional. Hay todo un abanico de supuesto, de los cuales están cuando no entrega la mercadería a tiempo, otra de ellas es que por motivos “x” al momento de llegar la mercadería a su destino, esta no llega acorde a como fue pactada y entonces el comprador le genera una disconformidad, entre otros.

2. ¿En el Perú, cuáles son los supuestos más frecuentes?

Los casos que han podido a llegar a mis manos y he notado por el día a día que se generan más son cuando el comprador tiene una disconformidad con la mercadería que le entregaron, ya sea, porque esta no llegó en las condiciones pactadas en el contrato o porque llego dañada y cuando el vendedor no cumple con la entrega a tiempo, esta última es la más usual.

3. ¿Cuáles son las obligaciones que el vendedor asume en estos contratos?

Entre las obligaciones que asumiría el vendedor frente al comprador serían, las de entrega de mercadería, entrega en la fecha y lugar pactado, entrega de documentos.

4. ¿Cuál de estas obligaciones sería la más importante?

Diría que, entre las obligaciones más importantes, siempre sería la de entregar la mercadería, dado que esto es lo fundamental del contrato, su razón de ser.

5. ¿El vendedor puede dejar de cumplir o cumplir solo una parte sus obligaciones?

No, esto no debería de suceder, el vendedor tiene que cumplir con la totalidad de su obligación no la puede dejar a medias por así decirlo, basta que esta se cumpla de manera

distinta o de manera incompleta para encontrarnos en una causal de incumplimiento, lo cual generará daño a la otra parte, que este caso es el comprador.

6. ¿Cuáles son los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento?

Los derechos que puede hacer valer el comprador pueden ser entre ellos, rechazar y devolver la mercadería, por temas de no estar conforme con ellas o no lleguen en las condiciones que hayan pactado en el contrato.

7. ¿Podrá hacer valer estos derechos en cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor?

No en todos los casos, como te mencione en la primera pregunta, cuando este incumplimiento se de por caso fortuito o fuerza mayor, esta responsabilidad ya escapa de las manos del vendedor, ya que, no puede hacer nada para evitarlo.

8. ¿El comprador queda indefenso frente al incumplimiento por parte del vendedor?

No, ninguna de las partes queda indefensa frente algún incumplimiento y mucho menos el comprador que tiene muchos medios a su disposición para accionar si en caso se ve frente algún tipo de incumplimiento.

9. ¿Cuáles son los medios de defensa que puede emplear el comprador cuando se encuentra frente al incumplimiento?

Los medios de defensa básicamente son los que están establecidos en el contrato, pero si en el caso no hubiese mención alguna de ello, podemos interpretar los de la misma convención, los cuales son pedir indemnización por daños, la devolución del dinero, la reparación o sustitución de la mercadería en caso estas estén defectuosas o no acorde como se haya pactado.

Anexo 3-D

Entrevista Fabiola Barriga San Miguel – Abogada experta en derecho marítimo

Preguntas

- 1. ¿En qué supuestos el vendedor incurre en incumplimiento en los contratos internacionales de compraventa de mercaderías?**

El hecho de que el vendedor incurra en incumplimiento tiene mucha relación con las cláusulas establecidas, ya sea plazo, forma de entrega, etc, ahora bien, si nos referimos a un contrato internacional va a depender del tipo de incoterm que se elija para pactar el contrato.

- 2. ¿En el Perú, cuáles son los supuestos más frecuentes?**

Desde mi punto de vista, considero que el supuesto de incumplimiento más frecuente en nuestro país es el de los plazos de entrega, puesto que existen ciertos obstáculos en cuanto al traslado mercancías, un claro ejemplo es el de las mercancías que se encuentran al interior del país y tienen que ser trasladadas al puerto del callao.

- 3. ¿Cuáles son las obligaciones que el vendedor asume en estos contratos?**

Las obligaciones del vendedor van de la mano con lo pactado en el contrato, estas pueden ser, la forma de pago, el plazo de entrega establecido, las especificaciones de la mercancía, la forma de entrega, entre otras. Así también por ser un contrato internacional se va a regir por la convención de Viena.

- 4. ¿Cuál de estas obligaciones sería la más importante?**

El plazo, modo de entrega y forma de pago son obligaciones sumamente importantes, sin embargo, considero que la obligación más importante en el caso de un contrato de compraventa internacional es la entrega de la mercancía, puesto que esa es su finalidad.

- 5. ¿El vendedor puede dejar de cumplir o cumplir solo una parte sus obligaciones?**

Considero que no, y si esto ocurriera se tendría que resarcir o indemnizar el daño ocasionado, sin embargo, esto depende también de lo pactado por las partes, por ejemplo, si se pacta reducción de precio en caso de incumplimiento parcial o indemnización en caso de incumplimiento total del contrato,

6. ¿Cuáles son los derechos que puede exigir el comprador cuando se encuentra frente a incumplimiento?

Los derechos del comprador frente al incumplimiento de parte del vendedor tienen mucha relación con lo establecido en las cláusulas del contrato, si no se cumple con la forma de entrega, con los plazos, especificaciones de la mercancía etc, el comprador puede exigir un resarcimiento o indemnización por daños y perjuicios.

7. ¿Podrá hacer valer estos derechos en cualquier tipo de incumplimiento por parte del vendedor?

Depende mucho del tipo de incumplimiento, si se trata de una negligencia de parte del vendedor se podrá exigir una reparación, ya sea indemnización o resarcimiento, sin embargo, hay casos en los que el vendedor incurre en incumplimiento por motivo de caso fortuito o fuerza mayor.

8. ¿El comprador queda indefenso frente al incumplimiento por parte del vendedor?

Considero que no, puesto que, de haberse realizado un contrato con cláusulas claras, el comprador está en todo su derecho de proceder frente al incumplimiento utilizando mecanismos de defensa.

9. ¿Cuáles son los medios de defensa que puede emplear el comprador cuando se encuentra frente al incumplimiento?

Los medios de defensa que el comprador puede emplear son básicamente los que se establecen en las cláusulas del contrato pactado frente a un incumplimiento, además, de los “remedios” que se encuentran plasmados en la Convención de Viena, los cuales también podrá emplear si es que no se hubiese considerado ningún tipo de reparación en el contrato y de esta manera con ello podrá proceder por la vía judicial o arbitral.