

## ***Obligaciones del comprador en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y medios de pago en el comercio internacional***

**Wilfredo Monsalve García\***

RVDM, E. 2, 2022, pp- 176-215

**Resumen:** La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es uno de los más exitosos trabajos de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. A 42 años de su aprobación y 41 años desde que Venezuela la firmó, aun es tarea pendiente su ratificación. Con el objetivo de promoverla entre nosotros, abordaremos en estas anotaciones el régimen de las obligaciones fundamentales del comprador y formularemos algunos comentarios sobre los medios de pago, uno de los aspectos silenciados en el texto de la Convención.

**Palabras clave:** Compraventa internacional de mercaderías, obligaciones, medios de pago.

***Obligations of the buyer under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and means of payment in international trade***

**Abstract:** *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods is one of the most successful works of the United Nations Commission on International Trade Law. 42 years after its approval and 41 years since Venezuela signed it, its ratification is still pending. With the aim of promoting it among ourselves, we will address in these annotations the regimen of the fundamental obligations of the buyer and we will make some comments on the means of payment, one of the aspects silenced in the text of the Convention.*

**Keywords:** *International sale of goods, obligations, means of payment.*

**Autor invitado**

**Recibido:** 15/07/2022

**Aprobado:** 17/08/2022

---

\* Universidad Central de Venezuela, Estudiante de Derecho en la Universidad Central de Venezuela; Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje; Socio estudiante correspondiente -40 del Club Español del Arbitraje; Asistente legal: Departamento de Investigación en Badell & Grau.

# *Obligaciones del comprador en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y medios de pago en el comercio internacional*

**Wilfredo Monsalve García\***

RVDM, E. 2, 2022, pp- 176-215

## **SUMARIO:**

**INTRODUCCIÓN. 1. Obligaciones del comprador 1.1. Obligaciones principales del comprador 1.2. Obligación de pagar el precio 1.2.1. Moneda de pago 1.3. Fijación del precio 1.4. Fijación del precio en función del peso de las mercaderías 1.5. Lugar de pago del precio 1.6. Momento de pago del precio 1.6.1. Principio de simultaneidad del pago 1.6.2. Casos de compraventa con contrato de transporte 1.6.3. Derecho del comprador de examinar las mercaderías antes del pago 1.7. Dispensa de formalidades previas al pago del precio 1.8. Obligación de recepción 1.8.1. El derecho del comprador a rechazar las mercaderías 2. Medios de pago 2.1. La ausencia de regulación de los medios de pago en la CISG 2.2. Medios de pago en particular 2.2.1. Crédito documentario 2.2.2. Tarjeta de crédito 2.2.3. Transferencia bancaria 2.2.4. Remesa 2.2.5. Medios de pago electrónicos. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.**

## **INTRODUCCIÓN**

Hace 42 años, el viernes 11 de abril de 1980, se aprobó la Convención Internacional de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG por sus siglas en inglés), en Viena, Austria<sup>1</sup>.

Venezuela firmó la CISG el 28 de septiembre de 1981<sup>2</sup>. Desde entonces, han transcurrido 41 años durante los cuales Venezuela no ha ratificado la convención y, por lo tanto, la CISG aún no forma parte del ordenamiento jurídico nacional. En la actualidad, la CISG cuenta con un total de

\* Universidad Central de Venezuela, Estudiante de Derecho en la Universidad Central de Venezuela; Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje; Socio estudiante correspondiente -40 del Club Español del Arbitraje; Asistente legal: Departamento de Investigación en Badell & Grau.

<sup>1</sup> Para un estudio profundizado sobre la CISG y sus antecedentes véase Gonzalo Parra-Aranguren, «Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías», *Revista de la Facultad de Derecho*, 35 (1986): 65-66. El Dr. Gonzalo Parra-Aranguren explica que la Convención Internacional de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue aprobada por la Conferencia de Plenipotenciario convocada mediante la Resolución 33/39 de fecha 16 de diciembre de 1978. Aquella Conferencia de Plenipotenciarios se reunió en Austria desde el 10 de marzo hasta el 11 de abril de 1980. A la conferencia, presidida por el profesor húngaro Gyula Eoirsi, asistieron representantes de 62 países del mundo. Venezuela envió un observador. Al respecto véase en general Eugenio Hernández-Bretón, «Usos no pactados del Código de Comercio Alemán (HGB) a la Convención del Comercio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 1980)», *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, 127 (1993).

<sup>2</sup> Véase “Situación actual: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)” Consultado el 8 de agosto de 2022. Disponible en [https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg/status](https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status).

95 Estados parte, de conformidad con la información disponible en el portal web de la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional<sup>3</sup>.

Los beneficios derivados de la CISG se deben, en parte, a su función unificadora del régimen de contratación en materia de compraventa internacional de mercaderías. Tal como señala Audit:

... la vía de la unificación del derecho de la compraventa internacional, y sólo de él, aparece como una solución óptima. No requiere ninguna adaptación de los derechos internos en los diferentes aspectos ligados al derecho de la compraventa, y las reglas pueden ser concebidas en función de las particulares necesidades y circunstancias del comercio internacional<sup>4</sup>.

Otro gran beneficio de la CISG es que contribuye con el aumento de seguridad jurídica y certeza entre las partes contratantes. Esto hace que la contratación se adapte a la actual realidad de las relaciones comerciales internacionales, cristalizada en las normas de la CISG. La CISG, como instrumento internacional de unificación del tratamiento de las operaciones comerciales relacionadas con la compraventa internacional de mercaderías, tiene un gran valor que impone el deber de profundizar su estudio.

En este trabajo abordaremos el tema de las obligaciones del comprador y los medios de pago a la luz de la CISG. Para ello, examinaremos el texto de la convención y varias de las decisiones de distintos tribunales del mundo que la han aplicado.

El análisis de las obligaciones del comprador de pagar el precio y de recibir las mercaderías, implica formular consideraciones particulares sobre las normas contenidas desde el artículo 53 al artículo 60 de la CISG. En esa labor, analizaremos asuntos como la fijación del precio; el lugar de pago del precio; el momento del pago; la dispensa de formalidades previas al pago del precio y la obligación de recepción de las mercaderías por parte de comprador.

Asimismo, incluimos en este estudio algunas anotaciones sobre los medios de pago en el comercio internacional. Nos referiremos a la ausencia de regulación expresa de los medios de pago en la CISG, concretando una posible solución al respecto. Seguidamente, se establecerán definiciones fundamentales para comprender los medios de pago empleados con más frecuencia en la actual dinámica de las operaciones comerciales transfronterizas. Para cerrar, formularemos algunas consideraciones generales sobre los medios electrónicos de pago.

## **1. Obligaciones del comprador**

Un asunto de primera importancia en el estudio del comercio internacional es la comprensión de las particulares características de las operaciones comerciales transfronterizas. Ello implica conocer los deberes de los contratantes y su alcance, a los fines de familiarizarse con la dinámica comercial internacional.

---

<sup>3</sup> Ídem.

<sup>4</sup> Bernard Audit, *La compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires: Zavala, 1994, 8.

El capítulo III de la CISG dedica ocho artículos a la regulación de las obligaciones del comprador. Esas obligaciones, en términos generales, pueden sintetizarse en dos: la obligación de pagar las mercaderías y la obligación de recibirlas.

## 1.1 Obligaciones principales del comprador

El artículo 53 de la CISG establece que “El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”. Esta disposición establece en forma genérica las obligaciones del comprador durante operaciones internacionales de compraventa<sup>5</sup>. Obligaciones que deberán cumplirse atendiendo a las condiciones que las partes han fijado en el contrato y a las condiciones establecidas por la CISG.

Como señala H. Gabriel, esta sección “reconoce la primacía del contrato en la definición de las obligaciones de las partes, y este artículo se aplica en ausencia de un acuerdo contractual entre las partes en sentido contrario”<sup>6</sup>. En este mismo sentido, se aclara que la norma distingue entre dos posibles fuentes de obligaciones primarias del comprador: (i) las surgidas del propio contrato y (ii) las surgidas del derecho sustantivo, en este caso de la CISG<sup>7</sup>.

Sin embargo, además de las obligaciones previstas en forma general en el artículo 53, se reconoce la existencia de otras obligaciones para comprador que dependen de las previsiones contractuales de las partes. Entre ellas:

1. Garantías que refuercen el pago del precio;
2. Suministro de materiales necesarios para la producción o manufactura de las mercaderías (parágrafo primero del artículo 3 CISG);
3. Forma, dimensiones o características de las mercaderías (artículo 35)<sup>8</sup>.

La jurisprudencia no ha tenido mayores comentarios sobre este artículo. Se suele recurrir a la norma cuando se quiere exigir el cumplimiento de obligaciones por parte del comprador. Como indica H. Gabriel:

Dado que los detalles de estas obligaciones se tratan en otros artículos, el artículo 53 no ha creado problemas a los tribunales. En consecuencia, las decisiones reportadas generalmente han las obligaciones establecidas en el artículo 53 sólo se han mencionado de pasada, y sólo han se han limitado a afirmar la obviedad de que el comprador tiene, de hecho, la obligación de pagar el precio de las mercancías<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Nueva York: Naciones Unidas, 2010, 178. [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second\\_edition\\_spanish.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second_edition_spanish.pdf). En el artículo 53 “se describen en términos generales los deberes fundamentales del comprador”.

<sup>6</sup> Henry Deeb Gabriel, «The buyer’s performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions», *Journal of Law and Commerce*, Vol. 25, Issue 1 (2005): 273. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/gabriel.pdf>.

<sup>6</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 178.

<sup>7</sup> Cfr. Henry Deeb Gabriel, «The buyer’s performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions», 273.

<sup>8</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 178.

<sup>9</sup> Cfr. Henry Deeb Gabriel, «The buyer’s performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions», 273.

Luego de la norma aislada del artículo 53, inicia la Sección I relativa al pago del precio por parte del comprador.

## 1.2 Obligación de pagar el precio

El artículo 54<sup>10</sup> regula lo concerniente a las acciones preparatorias del pago, de conformidad con lo establecido en el contrato, leyes y reglamentos aplicables. Se trata de obligaciones accesorias del comprador respecto de la obligación principal de realizar el pago.

Ante todo, debe reconocerse la complejidad de las compraventas internacionales, que implican la interacción de varios ordenamientos jurídicos pero que, más allá de la relación jurídica de los contratantes, supone la interacción entre ellos y otras entidades. En efecto:

...es habitual que el pago del precio entrañe movimientos mediante giros, órdenes de pago, cheques o transferencias de moneda extranjera que deben ser remitidas al exterior. En especial, en aquellos países cuya moneda no es aceptada internacionalmente como medio de pago, se debe recurrir al cambio de la moneda nacional por la moneda fuerte del contrato pactada, la cual será remesada en pago al comprador<sup>11</sup>.

Los Estados con mayores niveles de burocracia emplean normas de control cambiario que amplían la cantidad de requisitos exigidos para la adquisición de moneda extranjera que sirva a los comerciantes internacionales para el pago de sus obligaciones<sup>12</sup>. Dichos recaudos:

... pueden abarcar desde los simples controles mediante formularios de declaraciones juradas, hasta limitaciones en los plazos en que los pagos pueden ser realizados, o restricciones que vedan la adquisición de divisas con esos fines, a veces definitivamente y en otros casos temporariamente<sup>13</sup>.

En reconocimiento de la realidad interna de los Estados y de las complejidades propias del comercio internacional, se hace más sencillo notar cómo puede afectarse el cumplimiento de la obligación de pagar que recae en el comprador. Bajo esa perspectiva debe entenderse el artículo 54.

El artículo 54 contempla la obligación del comprador de tomar las medidas necesarias para realizar el pago, incluido el deber de sufragar los gastos relacionados. Y, por otra parte, establece la obligación de cumplir los requisitos contractuales, legales y reglamentarios para posibilitar el pago. En cuanto a la primera obligación, se discute si se trata de una obligación de medio o resultado. La interpretación que se adopte, podría conducir a conclusiones totalmente diferentes en el razonamiento de árbitros y jueces que apliquen la CISG.

En ese sentido, conviene recordar la frecuente clasificación de las obligaciones bajo el criterio de la finalidad que debe lograr el deudor lo que arroja dos clases: obligaciones de resultado

---

<sup>10</sup> “La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago”.

<sup>11</sup> Jorge Luis Riva, *Manual de derecho del comercio exterior*, Buenos Aires: Ediciones Depalma, 2000, 67.

<sup>12</sup> Ídem.

<sup>13</sup> Ídem.

y obligaciones de medio o de diligencia<sup>14</sup>. En el caso de la obligación del comprador de adoptar las medidas que posibiliten el pago, se trata predominantemente de una obligación de resultado. En efecto, tras incumplirse esta obligación, el vendedor tiene —inmediatamente— la posibilidad de demandar al comprador.

De manera que, “el hecho de no haberse realizado esos actos constituye un incumplimiento, y no sólo un factor de un posible incumplimiento anticipado del contrato”<sup>15</sup>. Tal como lo decidió la Corte Suprema de Queensland, Australia, el 17 de noviembre de 2000.

En el caso resuelto por la Corte Suprema de Queensland, relativo a la controversia entre un vendedor australiano y un comprador malayo respecto de un contrato para la venta de chatarra de acero, el embarque debía realizarse desde cualquier puerto australiano en julio de 1996. La obligación del comprador de pagar las mercaderías debía efectuarse mediante una carta de crédito irrevocable que, de conformidad con un acuerdo verbal posterior, debía ser emitida el 1 de agosto de 1996 por 60 días.

Sin embargo, en julio de 1996 el comprador cambió de dirección y requería la aprobación de un comité ejecutivo para la emisión de la carta de crédito. Ante esto, el vendedor rescindió el contrato el 9 de agosto.

En esa oportunidad:

El tribunal decidió que la negativa de ordenar la emisión de una carta de crédito a tiempo era claramente un incumplimiento fundamental en el sentido de los artículos 25 y 64(1) (a) de la CISG, **ya que la falta de establecimiento de una carta de crédito en las circunstancias del caso era un incumplimiento por parte del comprador de su “obligación de pagar el precio”** (Art. 54 de la CISG)<sup>16</sup>. (Resultado añadido)

Por otra parte, el Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación Rusa en una controversia entre un vendedor alemán y un comprador ruso, decidió el 17 de octubre de 1995 que:

En virtud del art. 54 de la CISG, la obligación del comprador de pagar el precio de las mercaderías incluía la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades necesarias para permitir el pago. Sobre la base de los materiales del caso y de las aclaraciones ofrecidas por el comprador durante el procedimiento, se estableció que la única acción llevada a cabo por el comprador fue enviar instrucciones al banco para que se transfirieran las cantidades pagaderas en virtud del contrato, pero que no había tomado ninguna medida para garantizar que el pago pudiera realizarse realmente<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> Véase María Candelaria Domínguez Guillen, *Curso de Derecho Civil III: Obligaciones*, Caracas: Editorial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, 2017, 88. La autora, siguiendo a Martínez Cárdenas, reconoce la existencia de críticas respecto de esta clasificación que apuntan a su insuficiencia para abarcar todos los supuestos posibles, lo que ha dado lugar a posiciones intermedias.

<sup>15</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Nueva York: Naciones Unidas, 2010, 182. [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second\\_edition\\_spanish.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second_edition_spanish.pdf). En la obra se incluye como referencia a pie de página lo ocurrido en el Caso CLOUT N° 631, de la Corte Suprema de Queensland, Australia de fecha 17 de noviembre de 2000.

<sup>16</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/472>.

<sup>17</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/216>.



La decisión aclara que no basta con que el comprador remita instrucciones a su banco a los fines de posibilitar el pago. El comprador debe tomar todas las medidas para posibilitar el pago, de conformidad con el artículo 54 de la CISG. En este caso, el comprador incumplió con su obligación de pagar el precio pues no se aseguró de que el pago pudiera efectuarse en moneda convertible y se conformó con remitir instrucciones de pago a su banco.

Ahora bien, las medidas que debe adoptar el comprador para asegurar el pago pueden ser clasificadas en (i) medidas comerciales y (ii) medidas administrativas. Dependiendo de cuál se trate, el comprador estará ante una obligación de medio o una de resultado.

En efecto, cuando se trata de medidas comerciales, “el comprador acepta el compromiso de lograr un resultado”<sup>18</sup>. Mientras que en cuanto a las medidas administrativas “el comprador tiene sólo la obligación de hacer lo mejor que pueda”<sup>19</sup>.

Dicha clasificación permite apreciar el grado de dependencia que tiene el cumplimiento de la obligación respecto del comprador. Puede exigirse al comprador que tome las medidas pertinentes para realizar la transferencia del pago, pero no que la autoridad bancaria apruebe la transacción<sup>20</sup>.

Tomar las previsiones necesarias para posibilitar el pago es una medida comercial que depende absolutamente del comprador. Mientras que, cuando se requiere la autorización de una autoridad, un tercero es quien impide la realización del pago, independientemente de la diligencia empleada por el comprador.

No han faltado críticos de esta clasificación quienes argumentan que “en virtud del artículo 54, el comprador es responsable legalmente si no se ha cumplido un requisito previo al pago de cualquier índole que sea, a reserva de lo dispuesto en el artículo 79 de la Convención”<sup>21</sup>.

### **1.2.1 Moneda de pago**

El artículo 54 no establece como se determina la moneda de pago. La disposición debe concordarse con varios artículos de la CISG para conocer el criterio bajo el cual se elegirá la moneda de pago.

La primera disposición que hay que observar al respecto es la del artículo 6: “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos”.

---

<sup>18</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 182.

<sup>19</sup> *Idem*.

<sup>20</sup> *Ídem*.

<sup>21</sup> *Ídem*.

Esta norma establece el principio de autonomía de las partes contratantes<sup>22</sup> que, en ejercicio de su libertad, pueden seleccionar las disposiciones de la convención que no son aplicables a su relación jurídica e incluso modificar los efectos de algunas de ellas.

El único límite respecto del principio de autonomía de voluntad de las partes es fijado por la norma del artículo 12 de la CISG que indica:

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o la I. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías 5 oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

Es con fundamento en el artículo 6 que las partes pueden, precisamente en ejercicio de la autonomía de la voluntad, fijar la moneda de pago que será utilizada en su relación jurídica.

También, en cuanto a la determinación de la moneda de pago debe observarse el artículo 9 de la CISG que establece:

- 1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
- 2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Del párrafo primero se deduce que las partes pueden fijar la moneda de pago tomando como criterio determinante los usos que hayan acordado respecto de su relación particular.

Por otra parte, del segundo párrafo del artículo 9 se deduce que la moneda de pago puede ser fijada de conformidad con los usos comerciales, que sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contrataciones similares.

El verdadero problema surge cuando los criterios de los artículos 6 y 9 no funcionan para establecer la moneda de pago. En ese supuesto, debe recurrirse a la jurisprudencia para conocer los criterios de solución empleados.

En una de fecha 24 de enero de 1994, el *Kammergericht* de Berlín, recurrió al artículo 57 1) a) que indica: “El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor: a) en el establecimiento del vendedor”.

---

<sup>22</sup> Véase John Felemegas, *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and uniform interpretation*, Nottingham: University of Nottingham, 2000, 47. Disponible en <http://eprints.nottingham.ac.uk/11055/1/325698.pdf>. En efecto, se trata de un principio general que informa toda la convención.



Estas decisiones:

...tienden a basarse en los mismos principios generales en que se basa la Convención (párrafo 2 del artículo 7), y por tanto a definir la moneda de pago como la del lugar donde se encuentre la sede comercial del vendedor, pues éste es generalmente el lugar en que se cumple la obligación de pagar el precio (artículo 57) y el lugar en que se hace la entrega (apartado c) del artículo 31)<sup>23</sup>.

El *Tribunal cantonal du Valais* en una decisión de 28 de enero de 2009, solucionó la indeterminación de la moneda de pago recurriendo a las normas de conflicto de derecho internacional privado con arreglo a la parte final del párrafo 2 del artículo 7 CISG.

El tribunal indicó que la CISG “no contiene ninguna regulación sobre la moneda legal y los medios de pago. A falta de disposiciones contractuales que especifiquen la moneda de pago, es la ley nacional designada por las normas de conflicto la que la determina”<sup>24</sup>.

El contexto de las operaciones comerciales internacionales, impone nuevas dificultades, tales como los supuestos en que “la autoridad de control cambiario impida adquirir divisas, o girarlas al exterior”<sup>25</sup>.

En esos casos, surge la cuestión de si el deudor podrá liberarse de la obligación pagando en la moneda de curso legal en el Estado en el que tiene su establecimiento, aunque se haya pactado el pago en una moneda diferente.

En ese caso, el tribunal competente deberá observar las normas del control de cambiario que son calificadas comúnmente como normas internacionalmente imperativas por la doctrina. Como apunta la profesora Claudia Madrid Martínez:

No obstante el frecuente silencio del legislador, con lo cual la determinación definitiva de estas normas estaría en manos del juez, la doctrina suele identificar este tipo de normas [internacionalmente imperativas] con prácticas restrictivas de competencia, protección al consumidor, importación y exportación de bienes, **control de cambio**, y algunas normas en materia de transporte, relaciones laborales y seguridad social, entre otras<sup>26</sup>. (Resaltado añadido)

Como vimos, la CISG guarda silencio en cuanto a la determinación de la moneda de pago<sup>27</sup>. Para colmar ese vacío, es posible recurrir a los Principios UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales (Principios) de conformidad con el artículo 7.2 de la CISG que indica:

Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella **se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención** o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado. (Resaltado añadido)

<sup>23</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 182.

<sup>24</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/1678>.

<sup>25</sup> Jorge Luis Riva, *Manual...*, 68.

<sup>26</sup> Siguiendo a Eugenio Hernández-Bretón, Mario Giuliano, Paul Lagarde y Michael Bogdan véase Claudia Madrid Martínez, «El rol de las normas imperativas en la contratación internacional contemporánea» en Libro homenaje al Profesor Eugenio Hernández-Bretón (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Editorial Jurídica Venezolana, 2019), 146.

<sup>27</sup> Véase Carlos Esplugues Mota, *Compraventa internacional de mercaderías*, Valencia: IMPIVA, 1993, 62.

La compatibilidad de los Principios con la CISG será comentada más adelante. Por ahora, basta con indicar que cuando se trata de problemas de determinación de la moneda de pago, resultan útiles los artículos 6.1.9 y 6.1.10 de los Principios.

El artículo 6.1.9 de los Principios permite que, en los casos en que una obligación de dinero sea expresada en una moneda diferente a la del lugar del pago, el deudor pueda liberarse pagando en la moneda del lugar del pago.

Existen dos excepciones a lo anterior: (i) que la moneda del lugar del pago no sea libremente convertible o (ii) que las partes hayan pactado que el pago solo puede efectuarse en la moneda en que se ha expresado la obligación de dinero<sup>28</sup>.

El párrafo segundo del artículo 6.1.9 permite que el acreedor exija el pago de la obligación en la moneda del lugar del pago, cuando sea imposible para el deudor pagar en la moneda en que la obligación ha sido expresada<sup>29</sup>.

El párrafo tercero del artículo 6.1.9 establece que cuando el pago se haga en la moneda del lugar del pago, el tipo de cambio que debe considerarse es el predominante en ese lugar para el momento del pago.

El párrafo cuarto del artículo 6.1.9 indica que, cuando el deudor no pagó en el momento previsto, el acreedor puede exigir el pago basado en el tipo de cambio aplicable y predominante, “bien al vencimiento de la obligación o en el momento del pago efectivo”.

Por su parte, el artículo 6.1.10 resuelve el problema de los casos en que la moneda de pago no ha sido expresada en el contrato. La solución prevista “es que el pago debe efectuarse en la moneda del lugar donde ha de efectuarse el pago”.

### **1.3 Fijación del precio**

El artículo 55<sup>30</sup> de la CISG regula la determinación del precio y ha sido reportado como uno de los más complejos de la convención debido a su relación con el artículo 14<sup>31</sup>. El problema surge de la aparente antinomia que existe entre ambas disposiciones.

---

<sup>28</sup> Véase los dos literales del párrafo primero del artículo 6.1.9 de los Principios UNIDROIT.

<sup>29</sup> Esto es permitido aun cuando las partes hayan pactado que el pago solo puede efectuarse en la moneda en que se ha expresado la obligación de dinero.

<sup>30</sup> “Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado, pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.

<sup>31</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 184. “Como muestran los *travaux préparatoires*, la interacción de los artículos 14 y 55 es una de las cuestiones más difíciles que plantea la Convención”.

El artículo 55 ofrece una solución a los casos en que las partes no han determinado el precio y tampoco un mecanismo para determinarlo en el futuro. Así, la norma funciona cuando el precio no ha sido determinado, pero tampoco es determinable<sup>32</sup>.

En esos casos, la indeterminación del precio se soluciona atendiendo el precio regularmente cobrado por mercaderías del mismo tipo. Esto se hace bajo un criterio temporal (momento de celebración del contrato), considerando las circunstancias particulares de la venta y el tráfico mercantil específico.

Ante la indeterminación del precio o de un medio que sirva para determinarlo, la CISG “crea una presunción de que, salvo indicación al contrario, las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías”<sup>33</sup>.

El artículo 55 funciona como un mecanismo normativo de determinación tácita del precio, “proporcionando la norma una guía de interpretación de la voluntad de las partes, conforme a lo que implícitamente pudieron entender”<sup>34</sup>.

El principio de autonomía de las partes es la máxima detrás del artículo 55. En un primer momento porque las partes, a través este principio, pueden pactar en contrario y desaplicar la solución explicada en el párrafo anterior.

El principio de autonomía de la voluntad también es fundamental en la relación de los artículos 55 y el 14. Para comprenderlo, debe observarse antes el contenido del artículo 14 que indica:

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. **Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.**

2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario. (Resaltado añadido)

La aparente antinomia<sup>35</sup> entre los artículos 14 y 55 deriva de la última parte del párrafo primero del artículo 14: “Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos”.

---

<sup>32</sup> Al respecto véase, Carlos Esplugues Mota, *Compraventa...*, 59.

<sup>33</sup> Jorge Luis Riva, *Manual...*, 66-67.

<sup>34</sup> *Idem*.

<sup>35</sup> Carlos Esplugues Mota, *Compraventa...*, 60. Como señala el autor, “La cuestión de la aparente antinomia entre los artículos 14 y 55 de la convención tiene en la práctica menos trascendencia de la que parece desde un punto de vista teórico, en la medida en que, dada la trascendencia que tiene el precio en toda transacción económica, es altamente improbable que las partes inicien una relación contractual sin haber especificado, de forma directa o indirecta, el precio a pagar”.

El artículo 55 aplica para solucionar el problema de la indeterminación del precio. Mientras que el artículo 14 indica que las ofertas son válidas cuando se indica, entre otras cosas, el precio o un medio para determinarlos.

Lo primero que debe tomarse en consideración es que el artículo 55 se refiere a un contrato válidamente celebrado, mientras que el artículo 14 regula la oferta de contratación y la fijación del precio como elemento esencial de su validez.

Incluso han existido fallos en los que, al referirse a la validez de la oferta, no se ha considerado necesaria la determinación del precio o de un medio para fijarlo en el futuro.

El 5 de diciembre de 1992, el *Handelsgericht* del cantón de St. Gallen en Suiza, examinó si una propuesta realmente constituía una oferta. El tribunal indicó que una propuesta constituye oferta de conformidad con el artículo 14:

...cuando indica la intención del oferente de obligarse en caso de aceptación: en el caso que nos ocupa, **dicha intención debía deducirse de los términos "pedido", "pedimos" y "entrega inmediata" contenidos en el fax.** En cuanto al requisito de la definición de los términos, el Tribunal observó, sin más precisiones, que la oferta era válida aunque el fax no indicara el precio de la mercancía<sup>36</sup>. (Resaltado añadido)

Hay otros casos que distinguen cuando las especificaciones del precio se consideran suficientemente precisas y cuando no.

En una controversia entre un comprador austriaco y un vendedor alemán, el Tribunal Supremo de Austria consideró que la estipulación contractual sobre determinada cantidad de pieles de chinchilla “a un precio que oscilaba entre 35 y 65 marcos alemanes cada una” era suficientemente precisa<sup>37</sup>.

El razonamiento del tribunal le permitió concluir que se trataba de una determinación implícita del precio de las pieles. Bajo ese criterio el órgano jurisdiccional se pronunció indicando que:

...**la oferta estaba suficientemente definida, ya que las partes acordaron una horquilla de 35 a 65 marcos alemanes para las pieles de calidad media y buena, lo que permitía fijar el precio de cada piel en función de su calidad.** Como el precio estaba implícitamente determinado según el Art. 14 de la CISG, el Tribunal dejó abierta la cuestión de si, a falta de tal determinación, se puede hacer referencia al precio de mercado de las mercancías vendidas (art. 55 de la CISG)<sup>38</sup>. (Resaltado añadido)

El resaltado parece indicar que, en ausencia de una determinación precisa del precio, el tribunal podría aplicar el artículo 55 CISG.

<sup>36</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/190>.

<sup>37</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/110>.

<sup>38</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/110>.

En sentido opuesto, la Corte Suprema de la República de Hungría, en la controversia entre un comprador estadounidense y un vendedor húngaro, estimó que no eran válidas las ofertas alternativas de componentes aeronáuticos en las que no se fijó el precio de algunos de ellos<sup>39</sup>.

La decisión del tribunal húngaro, ejemplifica una clase de supuestos en los que no se ha cumplido el presupuesto de determinación del precio, requerido para que la oferta sea válida. En efecto, “como la oferta no especificaba el precio, no era lo suficientemente concreta como para que la mera aceptación por parte del comprador concluyera el contrato (art. 14(1) de la CISG)”<sup>40</sup>.

Otra decisión en la que se consideró inválida la oferta por indeterminación del precio fue la del Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación Rusa el 3 de marzo de 1995.

En esa ocasión, una empresa austriaca intentó una demanda por daños y perjuicios fundamentada en la negativa de una empresa ucraniana de entregar mercancías. Se discutía si realmente existió una oferta entre las partes, cosa que la empresa ucraniana negó. El tribunal señaló que:

...en virtud del Art. 14 de la CISG, una propuesta para celebrar un contrato debe ser suficientemente definida. Se consideraba como tal si indicaba las mercancías y fijaba o preveía expresa o implícitamente su cantidad y precio. Una comunicación por télex del demandado relativa a la entrega de las mercancías en un plazo determinado indicaba la naturaleza de las mercancías y su cantidad. Sin embargo, omitió indicar el precio de las mercancías o cualquier medio para determinar su precio. **La indicación en el télex de que el precio de las mercancías en cuestión se acordaría diez días antes del comienzo del nuevo año no podía interpretarse como una disposición para determinar el precio de las mercancías, sino que era simplemente una expresión de consentimiento para determinar el precio de las mercancías en una fecha futura por acuerdo entre las partes**<sup>41</sup>. (Resaltado añadido)

El tribunal también analizó el artículo 55 CISG, que —recordemos— establece que cuando no se ha fijado el precio, salvo pacto en contrario, se considera que las partes se refieren implícitamente al precio corriente del mercado para el momento de celebración del contrato. En este caso, pudo aplicarse la solución del artículo 55. Sin embargo, el tribunal consideró que “no era aplicable ya que las partes habían indicado implícitamente la necesidad de llegar a un acuerdo sobre el precio en el futuro”<sup>42</sup>. Aunque implícitamente, hubo pacto en contrario.

La *Cour de Cassation* de Francia decidió el 7 de febrero de 2012 una controversia una supuesta la oferta no era válida. Entre otros aspectos indeterminados en las negociaciones, la corte se refirió a la indeterminación del precio y:

...confirmó las conclusiones del Juzgado de Primera Instancia de que no se había celebrado ningún contrato de compraventa. En efecto, aunque las partes habían acordado que el precio de base de las peras en Argentina (9 euros) representaría la "base" para que la empresa francesa iniciara la comercialización del producto, **esto no significaba que se hubiera fijado un precio mínimo contractual**<sup>43</sup>. (Resaltado añadido)

<sup>39</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/20>.

<sup>40</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/20>.

<sup>41</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/213>.

<sup>42</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/213>.

<sup>43</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/1673>.

Como se deduce de las decisiones comentadas, la mayoría de los tribunales suele oponerse a la aplicación del artículo 55. Sobre todo, en los casos en que la oferta carece de una determinación precisa del precio. Sin embargo, en la controversia entre un vendedor holandés y un comprador suizo, el *Bezirksgericht St. Gallen* decidió el 3 de julio de 1997, con fundamento en el artículo 55 CISG, determinar el precio de materiales textiles que las partes no habían fijado.

En efecto:

El tribunal observó que las partes no se pusieron de acuerdo sobre el precio del contrato. Sin embargo, como el comprador no se opuso al precio indicado en la factura rectificadora en un plazo breve, el tribunal sostuvo que el precio de la factura rectificadora debía interpretarse como el precio generalmente cobrado en circunstancias comparables en el comercio en cuestión, de acuerdo con el Art. 55 de la CISG<sup>44</sup>.

El 29 de febrero de 2016, la *Cour d'appel Tribunal Cantonal Vaud* decidió aplicar el artículo 55 en una controversia entre una empresa italiana y un fabricante suizo sobre la fabricación y entrega de expositores de relojes en la que el precio se fijó expresamente:

...el Tribunal coincidió con el Tribunal de primera instancia en que el precio de las mercancías entregadas, aunque no fuera fijado expresamente por las partes, podía determinarse implícitamente teniendo en cuenta las negociaciones y las prácticas establecidas entre ellas (art. 8 de la CIM)<sup>45</sup>.

En esa misma decisión, el tribunal reconoció la aparente antinomia de los artículos 55 y 14 CISG, indicando al referirse a éste último que:

Esta norma parece estar en contradicción con el art. 55 de la CISG. Sin embargo, esta contradicción es el resultado de un compromiso entre aquellos Estados para los que el precio es un elemento esencial de la venta y aquellos para los que no lo es. Por lo tanto, no debería tener un impacto práctico exagerado. En efecto, en las ventas internacionales, el precio es generalmente acordado por las partes; además, a falta de acuerdo, los usos establecidos entre las partes permitirán a menudo una fijación implícita del precio<sup>46</sup>.

Finalmente, la *Cour d'appel Tribunal Cantonal Vaud*, invocó como precedente la decisión de la Corte Suprema de la República de Hungría del 25 de septiembre de 1992<sup>47</sup> y distinguió entre productos inacabados y productos manufacturados refiriéndose a la aplicación del artículo 55:

La aplicación de esta disposición no debería ser especialmente difícil cuando las mercancías son materias primas o productos semiacabados. La situación cambia cuando el contrato se refiere a productos manufacturados. Por ejemplo, el Tribunal Supremo de Hungría llegó a la conclusión de que el precio de los motores de aviación no podía determinarse en virtud del artículo 55 de la CIM porque no existía un precio de mercado para estos bienes<sup>48</sup>.

<sup>44</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/306>.

<sup>45</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/2125>.

<sup>46</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/2125>.

<sup>47</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/20>.

<sup>48</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/2125>.



## 1.4 Fijación del precio en función del peso de las mercaderías

El artículo 56<sup>49</sup> —de escaso tratamiento jurisprudencial<sup>50</sup>— contiene una norma interpretativa. En concreto, regula los casos en los que el precio esté vinculado al peso de las mercaderías y las partes no han especificado a qué clase de peso se refiere.

El artículo 56 contiene una presunción según la cual, cuando el tipo de peso que determina el precio no está previsto en el contrato, y tampoco se deduce de las prácticas comunes de las partes, se presume que el peso neto determinará el precio.

## 1.5 Lugar de pago del precio

El primer párrafo del artículo 57<sup>51</sup> determina el lugar donde el comprador deberá pagar el precio de las mercaderías cuando, en virtud del principio de autonomía de las partes, no se haya acordado un lugar específico para ello.

Las soluciones del artículo 57 son (i) pagar el precio de las mercaderías en el lugar del establecimiento del vendedor y (ii) cuando el pago sea contra entrega de mercaderías o documentos, el lugar de pago será el lugar de entrega de estos<sup>52</sup>.

En todos los casos en que las partes no hayan determinado el lugar del pago, si no se trata de pago contra mercaderías o documentos, será el establecimiento del vendedor.

El lugar del pago es útil para determinar la moneda de pago, medios de pago y jurisdicción del tribunal para resolver las posibles controversias entre las partes contratantes. La incidencia del lugar del pago en cuanto a jurisdicción es evidente en varios fallos.

Uno de ellos es el caso decidido por el Tribunal Superior de Justicia de Múnich (*Oberlandesgericht München*) el 14 de julio de 2000, en una controversia entre una empresa francesa y una empresa alemana donde la jurisdicción era un punto controvertido.

La empresa alemana exigió el pago de artefactos de gimnasio y el pago de daños y perjuicios por incumplimiento. La empresa francesa negó la jurisdicción del tribunal. Para decidir, el tribunal aplicó el artículo 5 (1) del Convenio de Bruselas de 1968<sup>53</sup>.

---

<sup>49</sup> “Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio”.

<sup>50</sup> Véase Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 186.

<sup>51</sup> 1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor: a) en el establecimiento del vendedor; o b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega. 2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato

<sup>52</sup> Jorge Luis Riva, *Manual...*, 69. En el segundo supuesto, quedan incluidos los casos en que las partes acordaron como instrumentos de pago órdenes de pago documentarias, cartear de crédito documentario, cobranzas documentarias y modalidades *Cash On Delivery* y *Cash Against Documents*.

<sup>53</sup> Actualmente sustituido por el Reglamento (UE) 1215/2012, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, sobre Competencia judicial, reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil o Reglamento de Bruselas I refundido, vigente desde 1 de enero de 2015.

El encabezado del artículo 5 del Convenio de Bruselas de 1968 indicaba que “Las personas domiciliadas en un Estado vinculado por el presente Convenio podrán ser demandadas en otro Estado vinculado por el presente Convenio”<sup>54</sup>.

En específico, establecía el párrafo primero del artículo 5 del Convenio de Bruselas que “en materia contractual, [se podrá recurrir] ante los tribunales del lugar en el que hubiere sido o debiere ser cumplida la obligación que sirviere de base a la demanda”<sup>55</sup>.

La disposición citada indica que tendrán jurisdicción en materia de contratos, los tribunales del lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda. Si lo que se incumple es el deber de pagar el precio, tendrán jurisdicción los tribunales del lugar donde este debió efectuarse.

Como el lugar de pago no fue determinado, se recurrió a la CISG pues las partes indicaron que el derecho aplicable sería el alemán; siendo Alemania uno de los países que ratificó la CISG.

Bajo ese orden de ideas, el tribunal aplicó el artículo 57 para determinar el lugar de pago, pues las partes no habían fijado un lugar de pago específico. En virtud del literal a), el lugar del pago es el establecimiento del vendedor, es decir, Alemania.

La consecuencia de lo anterior fue que el *Oberlandesgericht München* “afirmó su competencia y consideró que el vendedor tenía derecho a recuperar el precio de compra y los intereses (art. 78 de la CISG)”<sup>56</sup>.

Finalmente, el párrafo segundo del artículo 57 CISG determina la obligación del vendedor de soportar los gastos tras realizar un cambio de sede. En efecto, tal cambio sobrevenido luego de la celebración del contrato, puede afectar los gastos del comprador respecto del pago del precio.

Previendo esa situación, la CISG establece que el vendedor es quien debe soportar la carga económica que incrementa los gastos del pago tras haber efectuado un cambio de establecimiento luego de que se ha celebrado el contrato.

## 1.6 Momento de pago del precio a falta de estipulación contractual

El artículo 58<sup>57</sup> establece el momento en que el comprador debe realizar el pago si no existe ninguna disposición contractual, práctica o costumbre que le obligue a pagar en otro momento.

<sup>54</sup> [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221\(03\)&from=EL](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221(03)&from=EL).

<sup>55</sup> [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221\(03\)&from=EL](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221(03)&from=EL).

<sup>56</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/253>.

<sup>57</sup> “1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos. 2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio. 3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad”.

En una decisión del 14 de julio de 2000, un tribunal mexicano ratificó que “según el Art. 58(1) de la CISG, cuando no hay una disposición expresa en el contrato, el pago del precio es exigible en el momento de la entrega de las mercancías”<sup>58</sup>.

En efecto, se trata de una norma supletoria<sup>59</sup> que entra en funcionamiento cuando las partes no han establecido pacto en contrario.

Si se da el supuesto de hecho de esta norma, el momento del pago será cuando el vendedor ponga a disposición del comprador las mercaderías o documentos representativos, con arreglo a lo establecido en el contrato y la CISG.

La determinación del momento del pago permite conocer a partir de qué momento se empiezan a generar intereses a la luz del artículo 78<sup>60</sup>.

Así lo demostró el *Landgericht Verden* en una decisión del 8 de febrero de 1993, relativa a la controversia entre un comprador alemán y un vendedor italiano vinculada con un contrato de venta de zapatos. En aquella oportunidad, el tribunal explicó que:

...se deben pagar intereses sobre el precio de compra a partir de la fecha de vencimiento del mismo (art. 78 de la CISG). La fecha de vencimiento del precio de compra se determina principalmente por el acuerdo de las partes contratantes (Art. 58 (1) CISG). Según los acuerdos celebrados entre los demandados y su vendedor, el cedente, el precio de compra debía pagarse 60 días después de la fecha de la factura<sup>61</sup>.

### 1.6.1 Principio de simultaneidad del pago

El primer párrafo del artículo 58 establece el principio de simultaneidad del pago, según el cual el comprador deberá pagar en el momento en que el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o documentos representativos.

El mismo párrafo indica que el vendedor podrá oponerse a la entrega estableciendo el pago como una condición<sup>62</sup>. Pero, si el vendedor decide no ejercer su derecho a establecer el pago como condición para la entrega, el momento del pago se mantiene.

<sup>58</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/514>.

<sup>59</sup> Luis Recasens Siches, *Vida humana, sociedad y derecho: fundamentación de la filosofía del derecho*, Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2000, 218. <https://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/vida-humana-sociedad-y-derecho-fundamentacion-de-la-filosofia-del-derecho--0/html/>. “La ley concede a las partes que intervienen en una relación jurídica autonomía para que ellas mismas determinen por su propia voluntad la norma que ha de regir la relación creada por el negocio en cuestión; y sólo para el caso de que las partes, al crear una determinada relación jurídica, no hiciesen uso de esas facultades que se las conceden, la ley determina entonces supletivamente las normas a que deberá acomodarse el desarrollo de la relación creada”.

<sup>60</sup> Véase Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 190.

<sup>61</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/87>.

<sup>62</sup> Jorge Luis Riva, *Manual...*, 69. El autor cita en este sentido un ejemplo relativo a cobranzas documentarias bancarias “en que el vendedor en una compraventa al contado, habrá de embarcar la mercadería y entregar a un banco de su plaza la documentación representativa del contrato de transporte, junto con la factura, póliza y otros documentos comerciales, para que éste la remita a un banco de la plaza del comprador a los fines de gestionar el cobro, condicionando la entrega de esa documentación (que le permitirá al comprador disponer de los bienes) al efectivo pago del precio. En ese sentido, si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas

En cambio, si el vendedor decide establecer el pago como condición de entrega, el momento del pago varía pues el comprador deberá pagar antes de que el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos.

El principio de simultaneidad permite, salvo pacto en contrario, que el comprador se oponga al pago del precio hasta que el vendedor entregue las mercancías o sus documentos representativos<sup>63</sup>.

Además de una estipulación contractual, los usos internacionales y prácticas de las partes también pueden determinar otro momento de pago con lo que no tendría aplicación el artículo 58 y se desactivaría el principio de simultaneidad<sup>64</sup>.

Debe tenerse en cuenta la decisión del 18 de enero de 1996 del *Schweizerisches Bundesgericht*, relativa a la controversia entre un vendedor suizo y un comprador italiano relacionada con un contrato de venta e instalación de un dispositivo anticontaminante.

Allí, las partes descartaron el principio de simultaneidad al acordar el pago “del 30% del precio al hacer el pedido, otro 30% al empezar el montaje, otro 30% al terminar la instalación y el 10% final después de que la instalación empezara a funcionar satisfactoriamente”<sup>65</sup>.

### **1.6.2 Casos de compraventas con contrato de transporte**

El párrafo segundo del artículo 58 regula los casos en que las operaciones de compraventa suponen la celebración de un contrato conexo de transporte. Bajo ese supuesto el vendedor podrá expedir las mercaderías o sus documentos representativos, condicionando la entrega al pago del precio anticipado<sup>66</sup>.

Sin embargo, esto solo será posible cuando una cláusula contractual así lo permita. En caso contrario “no se pide al comprador que pague el precio hasta el momento en que las mercaderías o los documentos representativos le sean entregados por el transportista”<sup>67</sup>.

### **1.6.3 Derecho del comprador de examinar las mercaderías antes del pago**

El derecho complementario del comprador de examinar las mercaderías antes de cumplir su obligación de pagar se deduce del párrafo tercero del artículo 58. Sin embargo, tal derecho puede excluirse mediante la autonomía de las partes contratantes. En efecto:

El derecho al examen previo puede excluirse por estipulación contractual o porque las modalidades de entrega o pago sean incompatibles con tal examen, como las cláusulas que estipulen “pago contra

---

estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio”.

<sup>63</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 190.

<sup>64</sup> Ídem.

<sup>65</sup> Ídem. La decisión se encuentra disponible en <http://www.unilex.info/cisg/case/199>.

<sup>66</sup> Ibídem, 191.

<sup>67</sup> Ídem.

entrega de los documentos” o “pago contra presentación de la nota de entrega”<sup>68</sup>.

En una decisión del 30 de junio de 1995 del *Gerichtskommission Oberrheintal*, sobre la controversia entre un comprador suizo y un vendedor austriaco vinculada a la entrega e instalación de cuatro puertas que debían utilizarse para la construcción de dos salones, se estableció que:

**El comprador no está obligado a pagar mientras no haya tenido la oportunidad de inspeccionar las mercancías** (art. 58, apartado 3, de la CISG). Esta reserva está relacionada con el hecho de que el comprador pierde sus derechos derivados de una prestación no conforme si no notifica la falta de conformidad dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la descubrió o debería haberla descubierto, especificando la naturaleza de la falta de conformidad (art. 39, apartado 1 de la CISG)<sup>69</sup>.  
(Resaltado añadido)

## 1.7 Dispensa de formalidades previas al pago del precio

El artículo 59<sup>70</sup> contempla la dispensa de formalidades por parte del vendedor para que el comprador pague el precio<sup>71</sup>. Guarda relación con el artículo 78 que regula los intereses moratorios, que comienzan a acumularse ante el retardo injustificado del pago por parte del comprador.

El comprador no podrá justificar su incumplimiento basándose en el argumento de que el vendedor no cumplió con una formalidad previa. El artículo 59 prescinde de todo formalismo, se trata de una disposición pragmática que persigue la fluidez en el comercio internacional.

El artículo 59 contiene un principio general<sup>72</sup> con arreglo al párrafo segundo del artículo 7 de la CISG. Bajo esa norma del capítulo II sobre disposiciones generales, se ha querido señalar que el artículo 59 es aplicable también a:

...cualesquiera demandas monetarias que una de las partes en un contrato de compraventa pueda tener contra la otra, tales como la restitución del precio tras la rescisión del contrato, el pago de una indemnización o la devolución de las sumas gastadas para la conservación de las mercaderías<sup>73</sup>.

Sin embargo, la posibilidad de aplicar el artículo 59 al relajamiento de formalidades respecto de la liquidación de otra clase de obligaciones monetarias no consta en las decisiones disponibles en el repositorio de Unilex.

<sup>68</sup> *Ibidem*, 190.

<sup>69</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/383>.

<sup>70</sup> “El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor”.

<sup>71</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 192.

<sup>72</sup> *Ídem*.

<sup>73</sup> *Ídem*.

## 1.8 Obligación de recepción

El artículo 60<sup>74</sup> regula la segunda obligación fundamental de comprador, la recepción de las mercaderías. La obligación de recepción está compuesta por dos elementos contenidos en los dos literales del artículo 60. Cada uno de ellos requiere una explicación autónoma.

El literal a) establece el deber del comprador de cooperar con el vendedor a los fines de que se efectúe la entrega de las mercaderías. El alcance del deber de cooperación será determinado por las características particulares de la contratación.

La *U.S District Court for the Southern District of New York*, en el caso de la controversia entre *Geneva Pharmaceuticals Technology Corp.* y *Barr Laboratories, Inc., et al*, de fecha 10 de mayo de 2002, se refirió en su decisión al deber de cooperación.

La controversia, cuyo principal objeto era la determinación de la validez de una oferta, también se relacionaba con el artículo 60 a). El tribunal rechazó el argumento del demandado sobre el incumplimiento del contrato por falta de aviso comercialmente razonable para su orden de compra.

De conformidad con el artículo 60 a), el tribunal declaró que “la falta de notificación comercialmente razonable por parte de la Demandante no da derecho a la Demandada a rescindir el contrato”<sup>75</sup>.

También debe tenerse en cuenta la decisión de la Audiencia Provincial de Palencia del 26 de septiembre de 2005, relativa a una controversia surgida entre un comprador español y una empresa estadounidense, relacionada con la compraventa de una máquina de impresión.

El comprador recibió la máquina, pero esta no funcionó. Por ello, invocó la falta de conformidad y reclamó daños y perjuicios. El vendedor alegó que la falla del equipo se debía a la conducta del comprador, que no tomó las previsiones necesarias para su correcta utilización.

El vendedor sostuvo que el comprador incumplió la obligación de recepción, específicamente refiriéndose al literal a), al no proporcionar “unas instalaciones razonablemente adecuadas para la recepción de las mercancías”<sup>76</sup>.

Las pruebas presentadas, entre las que se incluyen testimonios de expertos, demostraron que la máquina no era adecuada para el uso que pretendía darle el comprador. El tribunal declaró el incumplimiento de varias obligaciones del vendedor y con relación al artículo 60 rechazó:

...que se produzca un incumplimiento por parte de la entidad compradora de las obligaciones del artículo 60 de la Convención, cuando hace referencia a que debe proceder a la recepción de la maquinaria y a realizar todos los actos que razonablemente cabe esperar de él para que la vendedora

<sup>74</sup> “La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste: a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y b) en hacerse cargo de las mercaderías”.

<sup>75</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/739>.

<sup>76</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/1109>.



pueda efectuar la entrega, puesto las posibles deficiencias existentes en la nave donde se instaló la maquinaria para nada dificultaron la puesta en funcionamiento de la misma ni provocaron o influyeron en los fallos habidos en ella<sup>77</sup>.

Recientemente, el 20 de septiembre de 2021, la *U.S. District Court, Texas*, en una controversia relativa al suministro de pilares de acero, entre un fabricante chino y un distribuidor estadounidense, formuló una breve consideración del artículo 60.

A grandes rasgos, el tribunal norteamericano consideró que el comprador, al negarse a aceptar la entrega de las mercaderías, renunció a su derecho de invocar la falta de conformidad con las mercaderías:

...ya que no estaba en condiciones de aportar pruebas en el juicio de que las mercancías eran defectuosas y de que la falta de conformidad ya existía antes de que se le hubiera transmitido el riesgo de pérdida o daño<sup>78</sup>.

Por otra parte, el literal b) del artículo 60 establece el deber del comprador de hacerse cargo de las mercaderías. Ello implica hacerse cargo de ellas en el lugar donde el vendedor debe entregarlas, debiendo considerar las características particulares de la operación y del contrato:

Por ejemplo, si la obligación de entregar consiste en poner las mercaderías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor (apartado c) del artículo 31), el comprador debe retirar las mercaderías o hacer que un tercero escogido por él las retire<sup>79</sup>.

### **1.8.1 El derecho del comprador a rechazar las mercaderías**

Surge también la problemática de los casos en que el comprador tiene derecho a rechazar las mercaderías. Este asunto no se encuentra regulado en el artículo 60. Por ello, debe recurrirse a otros artículos de la convención que constituyen excepciones a la obligación de recepción.

El artículo 52 establece dos supuestos en que el comprador puede rechazar las mercaderías, cuando el vendedor: (i) entrega antes de la fecha fijada o (ii) entrega cantidades mayores a las previstas en el contrato. En el último supuesto, el comprador podrá rechazar el excedente<sup>80</sup>.

El comprador también tendrá derecho a rechazar las mercaderías cuando exista incumplimiento esencial del contrato por parte del vendedor<sup>81</sup>. Esa clase de incumplimiento genera

<sup>77</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/1109>.

<sup>78</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/2298>.

<sup>79</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 194.

<sup>80</sup> Aunque, sigue el artículo 52 (2), “Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato”.

<sup>81</sup> El incumplimiento esencial del contrato es definido en las disposiciones generales de la CISG, en específico, el artículo 25 indica: “El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

dos derechos para el comprador: (i) resolver el contrato<sup>82</sup> y (ii) exigir la entrega de mercancías sustitutorias<sup>83</sup>.

Otro caso en el que el comprador puede rechazar las mercaderías es cuando el vendedor no realiza la entrega en el plazo suplementario establecido con arreglo al artículo 47<sup>84</sup>. Ante este supuesto, el comprador podrá declarar resuelto el contrato y rechazar las mercaderías<sup>85</sup>.

Existe una decisión alemana del *Oberlandesgericht Frankfurt am Main* del 18 de enero de 1994, en la que tribunal consideró que el comprador tiene la obligación de recibir las mercaderías cuando el incumplimiento contractual no es esencial. En efecto:

...con arreglo a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa se espera que el comprador acepte también en mayor medida las mercancías no conformes con el contrato y que haga uso de otros recursos (reducción del precio de compra, daños y perjuicios) debido a la falta de cumplimiento. Puede faltar un incumplimiento sustancial del contrato, por ejemplo, si el comprador puede finalmente utilizar las mercancías que no están en perfecto estado... Un examen en este sentido también es obvio si la falta de conformidad con el contrato consiste únicamente en la falta de conformidad con una muestra o un espécimen presentado en el momento de la compra (Art. 35 párrafo 2 c CISG). De ello se desprende que el comprador debe facilitar periódicamente información precisa sobre los defectos y el carácter no razonable del uso posterior, ya que, de lo contrario, no puede examinarse si existe un incumplimiento sustancial del contrato que dé derecho a su rescisión<sup>86</sup>.

El derecho del comprador de rechazar las mercaderías le obliga a tomar medidas de conservación razonables “e incluso puede estar obligado a tomar posesión de ellas para ello, pero tendrá derecho al resarcimiento de los gastos en que incurra”<sup>87</sup> *ex* artículo 86 CISG.

## 2. Medios de pago

El pago de una obligación implica el cumplimiento de la prestación debida que constituye el objeto de la obligación. Cumplir con la prestación, independientemente de la obligación que sea, es a lo que denominamos pago, la forma de extinción de las obligaciones por antonomasia.

---

<sup>82</sup> Esta posibilidad jurídica está contemplada en el artículo 41.1 a) de la convención que indica que el comprador podrá declarar resuelto el contrato: “si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato”.

<sup>83</sup> El comprador podrá exigir la entrega de mercancías sustitutorias al vendedor con arreglo al artículo 46.2 que establece: “Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento”. Al respecto véase Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 194.

<sup>84</sup> De conformidad con el artículo 47.1: “El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban”.

<sup>85</sup> El artículo 49.1 b) establece que el comprador podrá declarar resuelto el contrato: “en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado”.

<sup>86</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/40>.

<sup>87</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Compendio...*, 194.

La prestación puede consistir en dar, hacer o no hacer algo. En el caso de las obligaciones de dar, la prestación puede ser la transmisión de la propiedad sobre de una suma de dinero, cuando esto ocurre estamos ante una obligación de dinero definida como:

...aquella donde el deudor desde el momento en que contrae la obligación, se obliga a pagar a su acreedor una determinada suma de dinero. Por ejemplo, el precio, la obligación del patrono de pagar un salario, o la del arrendatario de pagar el canon<sup>88</sup>.

Debe aclararse que las obligaciones de dinero no son equivalentes a un *dare* en sentido estricto. Más bien, se trata de la “transferencia de una abstracta potencialidad patrimonial medida en términos numéricos nominales”<sup>89</sup>, a la que subyace el principio *par conditio creditorum*.

Cuando la obligación del deudor está representada en una cantidad de dinero determinada “el deudor cumple bien su obligación entregando precisamente esa cantidad de dinero prometida”<sup>90</sup>. Así, el dinero funciona como medio de pago de la obligación, pero no es el único.

La pluralidad de medios de pago obedece al creciente uso comercial que, a su vez, conduce a la aceptación de “otras formas de pago convencionalmente desarrolladas como alternativas como el caso de los cheques de gerencia, las transferencias bancarias, las tarjetas de crédito”<sup>91</sup>. De manera que “la ejecución de la obligación pecuniaria con instrumentos diferentes del papel moneda es realizada, precisamente, a través de la implementación de otros medios de pago que, generalmente, requieren la celebración de nuevos contratos para su funcionamiento”<sup>92</sup>.

El auge de los medios de pago distintos al dinero “pone de relieve la descosificación de la moneda”<sup>93</sup>, lo que a juicio de calificada doctrina constituye una:

... suplantación del viejo concepto de riqueza, vinculado básicamente a los bienes inmuebles y muebles, por un nuevo concepto menos anclado a las cosas del mundo real y que tiende cada vez más a identificar la riqueza con la potencialidad monetaria que se encarna de un universo de derechos de crédito... respecto de los cuales los inmuebles o muebles apenas representan una instancia remota... en el proceso de responsabilidad patrimonial<sup>94</sup>.

La numerosa cantidad de instrumentos que pueden ser empleados dificulta la definición de los medios de pago. Siguiendo a Madrid Martínez, “es ciertamente complicado establecer un concepto de medios de pago que pueda abarcar la heterogeneidad de instrumentos que pueden

<sup>88</sup> James Otis Rodner, *El dinero. Obligaciones de dinero y de valor. La inflación y la deuda en moneda extranjera*, Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2005, 113.

<sup>89</sup> José Melich Orsini, *Doctrina general del contrato*, Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2009, 589.

<sup>90</sup> James Otis Rodner, *El dinero...*, 113.

<sup>91</sup> José Melich Orsini, *Doctrina...*, 605.

<sup>92</sup> Claudia Madrid Martínez, «El concepto de medio de pago, su internacionalidad y el Derecho Internacional Privado» en V Jornadas Anfbal Dominici. Derecho mercantil. Títulos valores. Contratos Mercantiles. Homenaje Dr. José Muci Abraham, coord. por José Getulio Salaverría Lander y Salvador Yannuzzi (Caracas: Universidad Monteávila – Universidad Católica Andrés Bello – Asociación Venezolana de Derecho Privado – Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Asociación Civil Juan Manuel Cajigal, 2014), 241

<sup>93</sup> José Melich Orsini, *Doctrina...*, 605.

<sup>94</sup> *Ibidem*, 606.

desempeñar tal función, cada uno con características particulares, lo cual dificulta su unificación conceptual<sup>95</sup>.

De allí la diversidad terminológica que existe entorno a los medios de pago, también conocidos como instrumentos o técnicas de pago. Ello obliga a tomar una definición que sirva de marco a lo que trataremos adelante. Para ello partiremos de la idea de que:

Cuando se hace referencia a los medios de pago, generalmente se les define por oposición al dinero en efectivo. De manera que medio de pago sería el sustituto del dinero en efectivo que se utiliza para el cumplimiento de una obligación pecuniaria<sup>96</sup>.

Esta definición se caracteriza por enfatizar la función sustitutiva de los medios de pago. De allí que también sea relevante determinar que se entiende por dinero. En ese sentido:

...hemos de entender el dinero como ese valor que satisface el derecho de crédito y los medios o instrumentos de pago —naciones sinónimas— como los documentos o dispositivos a través de los cuales se expresa y transmite ese valor<sup>97</sup>.

Los medios de pago, deben ser analizados teniendo en cuenta sus beneficios. Ciertamente, la lógica subyacente a la existencia de los medios de pago obedece a que estos “representan institutos tendientes a dar mayor seguridad a las transacciones internacionales de compraventa”<sup>98</sup>.

En efecto, uno de los asuntos más importantes para los comerciantes que operan en el tráfico comercial internacional tiene que ver con los medios para concretar el pago y cobro de las diversas operaciones que realizan cotidianamente<sup>99</sup>.

Al seleccionar los medios de pago, los compradores y vendedores analizan varios factores para elegir el mecanismo adecuado. Se consideran elementos como confianza y solvencia de los contratantes, la seguridad en el cobro y la agilidad y costes que implique el medio de pago elegido<sup>100</sup>.

Es lógico pensar que, al existir una pluralidad de medios de pago, también existen distintos criterios según los cuales pueden agruparse. Una primera clasificación es la de medio de pago tradicionales y medios de pago no tradicionales, categoría que incluye los medios electrónicos de pago.

---

<sup>95</sup> Claudia Madrid Martínez, «El concepto de medio de pago, su internacionalidad y el Derecho Internacional Privado», 241.

<sup>96</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios electrónicos de pago en el comercio internacional*, Caracas: Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, 2018, 37.

<sup>97</sup> *Ibidem*, 40.

<sup>98</sup> Jorge Luis Riva, *Manual...*, 69. Además —como indica Riva— los medios de pago pueden tener importante incidencia respecto de la existencia del contrato desde que “pueden constituir una condición del contrato, y su inobservancia, en cuanto esencial, dar lugar a su resolución”.

<sup>99</sup> Cfr. Gabriel Mihali y Rosario Espinosa Calabuig, «Medios de cobro y pago internacionales», en *Derecho del comercio internacional*, coord. Por Carlos Esplugues Mota y Daniel Hargain (Madrid: Editorial Reus, 2005), 525.

<sup>100</sup> *Ídem*. Los autores indican que entre los medios más frecuentes de pago en el comercio internacional se encuentran los cheques, las órdenes de pago, las remesas (cobranzas) y los créditos documentarios. Todos ellos plantean problemas de derecho material, lo que ha dado lugar a una rica discusión doctrinal, siendo objeto de respuestas diversas según los sistemas estatales”.

Otra forma de clasificación de los medios de pago es atendiendo a si implican la intermediación de una institución financiera o si se pueden ejecutar inmediatamente entre los comerciantes.

A los efectos de los comentarios que formularemos a continuación, conviene aclarar que se refieren a los medios de pago en el contexto del comercio internacional. Es precisamente lo que nos interesa desde el punto de vista de la CISG. El alcance de la CISG, de conformidad con el párrafo primero artículo 1, se restringe “a los contratos de compraventa de mercaderías entre parte que tengan sus establecimientos en Estados diferentes”. El carácter internacional de estos contratos resulta evidente.

El sector dominante de la doctrina comparte el criterio de que la existencia un contrato internacional implica la aparición de un pago internacional<sup>101</sup>. Tal como indica Desantes Real, siguiendo a Bonet Correa que:

...se puede concluir con la doctrina dominante que una “obligación monetaria internacional” es aquella que se adeuda en una o varias plazas extranjeras y es pagadera, además, en uno o varios centros financieros del exterior, mediante una transferencia de divisas o el pago de moneda extranjera<sup>102</sup>.

Los avances tecnológicos y, en particular, las tecnologías de la información y comunicación, evolucionan los medios de pago tradicionales. Por ejemplo, la tarjeta de crédito, instrumento frecuentemente utilizado en el comercio electrónico, ha evolucionado considerablemente desde su concepción inicial hasta nuestros días.

Cuando los medios de pago están vinculados con transacciones internacionales, se habla de medios de pago internacionales, definidos como “un instrumento cifrado en una moneda convertible, que es aceptado por el vendedor como suficiente para satisfacer la deuda del comprador”<sup>103</sup>.

En las decisiones disponibles relativas a la CISG, se observa la utilización de diversos medios de pago. Las partes contratantes los eligen según se adapten a sus requerimientos particulares.

Así, según sea la operación comercial internacional de la que se trate, será conveniente recurrir a uno u otro de estos mecanismos. Algunos de ellos son (i) crédito documentario, (ii) remesas; y (iii) tarjetas de crédito.

---

<sup>101</sup> Manuel Desantes Real, *Las obligaciones contractuales internacionales en moneda extranjera*, Madrid: La Ley, 1994, 43. Como señala el autor: “La distinción entre «pagos internos» y «pagos internacionales» responde históricamente, en efecto, a una asentada doctrina de la *Cour de Cassation* francesa formulada por el Fiscal General Matter en 1927, según la cual son «pagos internacionales» aquellos que implican un doble movimiento de importación y exportación —«flujo y «reflujo»— de mercancías o de valores a través de las fronteras”.

<sup>102</sup> Ídem. Siguiendo a José Bonet Correa, *El control de cambios y las obligaciones monetarias*, Roma-Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1967.

<sup>103</sup> Claudia Matute Morales, «Marco jurídico de la compraventa internacional de mercancías», *Anuario del Instituto de Derecho Comparado de la Universidad de Carabobo*, 24 (2001): 10. Disponible en <http://servicio.bc.uc.edu.ve/derecho/revista/idc24/24-4.pdf>.

## 2.1 La ausencia de regulación de los medios de pago en la CISG

El 28 de enero de 2009, el *Tribunal cantonal du Valais* afirmó que la CISG “no contiene ninguna regulación sobre la moneda legal y los medios de pago”<sup>104</sup>. Esto genera dudas respecto del régimen jurídico aplicable a los medios de pago en la convención.

Para colmar el vacío deben tomarse en cuenta los principios generales en materia de contratación internacional. Solo de esa manera podría fijarse un criterio que permita determinar la validez de los medios de pago en las operaciones comerciales transfronterizas.

Resulta conveniente acudir a los Principios UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales (Principios) para hallar una solución al asunto. Ante todo, debe recordarse que los Principios pueden cumplir varias funciones.

La utilidad y éxito de los Principios son un reflejo de las funciones que cumplen y que se encuentran reconocidas en su propio contenido, así como en los comentarios de calificada doctrina<sup>105</sup>. Los Principios con sus distintas funciones, a saber, normativa; sustitutiva; complementaria; interpretativa; de reemplazo y de orientación, son reconocidos como un valioso instrumento jurídico. En este caso, conviene referirnos especialmente a las funciones complementaria e interpretativa.

La función complementaria los Principios permite “complementar los instrumentos de origen estatal e internacional, aunque las partes no hayan hecho referencia expresa a ellos”<sup>106</sup>. La función interpretativa permite “aclarar el alcance de los instrumentos internacionales y del derecho estatal a la luz de los Principios”<sup>107</sup>.

La CISG es un tratado internacional creado antes de que se publicara la primera edición de los Principios en 1994. Por eso ha existido cierta resistencia en la doctrina cuando se trata de utilizar los Principios para interpretar la CISG o colmar sus lagunas. Con todo, las funciones interpretativa y complementaria de los Principios respecto de la CISG han sido reconocidas por la CNUDMI en la Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa:

Cuando se comparan los Principios Unidroit con la CIM [CISG] y con la Convención sobre la Prescripción, pueden distinguirse tres tipos de disposiciones: a) las que tratan de las mismas cuestiones; b) las que regulan la misma materia, pero con diferente grado de detalle, y c) las que se refieren a cuestiones excluidas del ámbito de aplicación de la CIM y de la Convención sobre la Prescripción. **Es especialmente en relación con los tipos de disposiciones segundo y tercero que puede cobrar importancia la función de los Principios UNIDROIT como medio de interpretar y complementar los instrumentos internacionales de derecho uniforme**<sup>108</sup>. (Resaltado añadido)

<sup>104</sup> <http://www.unilex.info/cisg/case/1678>.

<sup>105</sup> Tatiana Bogdanowsky de Maekelt, «Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales. Comentarios», *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, N° 143 (2005): 296-301.

<sup>106</sup> *Ibidem*, 299.

<sup>107</sup> *Ibidem*, 300.

<sup>108</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado e Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa*,



Compartimos el criterio de la profesora Tatiana De Maekelt quien —siguiendo a los autores alemanes Jürgen Basedow y Klaus Peter Berger— sostiene que es posible que los Principios sirvan de complemento a la CISG pues ellos reflejan principios generales sobre contratación comercial internacional<sup>109</sup>. Debe tenerse presente el artículo 7 de la CISG que indica:

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Los principios generales en que se basa la CISG se deducen de su propio contenido, ya nos hemos referido a algunos de ellos. Pero también pueden estar reconocidos en otros instrumentos internacionales, como los Principios UNIDROIT.

Al respecto se ha dicho que:

En los casos de lagunas el juez o el árbitro podrían preguntarse si los Principios de UNIDROIT forman parte de esos principios generales en que se basa la Convención. Y a esa pregunta le llevará tanto el título de los Principios como el apartado 5° del Preámbulo, que parecen sugerir una respuesta positiva<sup>110</sup>.

La doctrina dominante admite recurrir a los Principios como medio para interpretar y complementar la CISG cuando existe una laguna en la CISG y las disposiciones pertinentes de los Principios constituyen máximas subyacentes de la CISG que no coliden con la norma en cuestión<sup>111</sup>.

Este razonamiento permitiría acudir a los Principios UNIDROIT para determinar la validez de los medios de pago. Ciertamente, de los Principios se deduce que “la elección de las partes parece estar limitada a los medios de pago admitidos por el Derecho del lugar del pago”<sup>112</sup>.

En ese sentido, el artículo 6.1.7 indica:

- (1) El pago puede efectuarse en cualquier forma utilizada en el curso ordinario de los negocios en el lugar del pago.
- (2) No obstante, un acreedor que acepta un cheque o cualquier otra orden de pago o promesa de pago,

---

Viena: Naciones Unidas, 2021, 100. [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/20-04610\\_ebook\\_spanish.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/20-04610_ebook_spanish.pdf).

<sup>109</sup> Tatiana Bogdanowsky de Maekelt, «Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales. Comentarios», 300.

<sup>110</sup> María del Pilar Perales Viscasillas, «Los Principios de UNIDROIT y CISG: Su mutua interacción», en Contratación internacional. Comentarios a los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT (México: Universidad Nacional Autónoma de México – Universidad Panamericana, 1998), 197.

<sup>111</sup> Cfr. John Felemegas, *The United...*, 173-174.

<sup>112</sup> Claudia Madrid Martínez, «El derecho de los contratos frente a la tecnología», en V Jornadas Anfbal Dominicani. La importancia del derecho civil hoy. En memoria de la Dra. María Candelaria Domínguez Guillén, coord. por José Getulio Salaverría Lander (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello – Asociación Civil Juan Manuel Cajigal, 2022), 128.

ya sea en virtud del párrafo anterior o voluntariamente, se presume que lo acepta solamente bajo la condición de que sea cumplida. (Resaltado añadido)

El párrafo primero adelanta una posible solución a la ausencia de regulación de los medios de pago en la CISG al admitir que se efectúe de cualquier forma que sea empleada ordinariamente en el lugar donde se realiza el pago<sup>113</sup>. Los comentarios del artículo 6.1.7 indican que, en lo atinente al pago de obligaciones de dinero, “el deudor suele recurrir a un cheque o a otros instrumentos de pago, o a una transferencia de fondos entre instituciones financieras”<sup>114</sup>.

El artículo 6.1.7 emplea una redacción precisa, sin detallar exhaustivamente los medios de pago. Así, se anticipa la acelerada evolución tecnológica a la que están sujetos los medios de pago. Una regulación específica y minuciosa podría ocasionar la inmediata pérdida de vigencia de la norma<sup>115</sup>.

Según Calderón y Castro, la interacción de los Principios con la CISG se divide en dos vertientes principales:

1- Determinar un Derecho aplicable a las contrataciones internacionales que esté acorde con diversos ordenamientos jurídicos y que por tanto le permita una aplicación efectiva dentro de los mismos para un desarrollo pleno de la actividad económica, 2- Determinar los procedimientos a seguir por las partes en caso de que no se tenga un derecho aplicable en caso de conflictos internacionales, permitiendo la certeza jurídica para las partes y una claridad en el momento de la toma de decisiones por parte de los árbitros<sup>116</sup>.

Finalmente, debe tenerse en cuenta el Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) correspondiente al 45º período de sesiones, celebradas del 25 de junio al 6 de julio de 2012.

En el capítulo XII del referido informe, titulado Posible labor futura de la CNUDMI en materia de derecho contractual internacional —debate producto de una propuesta de Suiza—, se reconoce la importancia de los Principios respecto de la CISG.

En esa oportunidad se indicó que la CISG “había tenido una gran influencia en la unificación del derecho de los contratos de compraventa de mercaderías”. Sin embargo, muchos aspectos relacionados con ese tipo de contratos todavía quedaban regulados por el derecho interno<sup>117</sup>. Se

---

<sup>113</sup> La CISG regula el lugar de pago en los casos en que las partes no lo han establecido. En efecto, el artículo 37 indica: 1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor: a) en el establecimiento del vendedor; o b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega. 2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

<sup>114</sup> Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales*, Roma: Instituto internacional para la Unificación del Derecho Privado, 2018, 211 y ss. Disponible en <https://unidroit.aedstudio.net/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Spanish-i.pdf>.

<sup>115</sup> Ídem. Disponible en <https://unidroit.aedstudio.net/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Spanish-i.pdf>.

<sup>116</sup> Eduardo Calderón Marengo y Déborah Castro Marcenaro, «Los Principios UNIDROIT 2016 como derecho aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías», *Revista Lex Mercatoria*, 10 (2019): 43

<sup>117</sup> El principal problema de esto, según el informe, es que “se creaba un obstáculo para el comercio internacional, al multiplicar los regímenes jurídicos potencialmente aplicables y los costos conexos de las operaciones”. Además, “la necesidad de obtener material de consulta sobre las leyes extranjeras en diferentes idiomas, o asesoramiento

propuso tomar una decisión sobre las futuras labores de armonización del derecho de contratos. Se sugirió entonces que la Secretaría podría organizar coloquios y luego informar acerca de la viabilidad y conveniencia de posibles trabajos futuros. Durante esa sesión:

Se hizo hincapié en que en esas actividades exploratorias no solamente debían tenerse en cuenta, sino también debían aprovecharse, los instrumentos existentes, entre ellos, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y los Principios del UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales<sup>41</sup>. También se indicó que esa labor podía resultar útil para complementar las actividades en curso de modernización del derecho de los contratos en los planos regional y nacional<sup>118</sup>.

## 2.2 Medios de pago en particular

### 2.2.1 Crédito documentario

El crédito documentario es un medio de pago frecuentemente utilizado en las transacciones comerciales transfronterizas, especialmente entre las partes de una compraventa<sup>119</sup>. La naturaleza jurídica del crédito documentario es la de un contrato de comisión y ha sido definido por la jurisprudencia como:

... un convenio en virtud del cual el banco emisor, obrando por solicitud de su cliente, como ordenante del crédito, se obliga a hacer un pago a un tercero beneficiario, o a autorizar a otro banco para que efectúe tal pago, pero siempre contra la entrega de los documentos exigidos, y cumpliendo rigurosamente los términos y las condiciones del crédito<sup>120</sup>.

Los créditos documentarios son, en esencia, “una promesa de pago contra la presentación de ciertos documentos pre-establecidos”<sup>121</sup>. Su utilidad recae en la posibilidad que ofrecen de:

... efectuar pagos a distancia, estando el *solvens* y el *accipiens* situados en distintas localidades, a través de la intervención de bancos en los lugares en que tales personas se encuentran, mediante cuya participación se produce el flujo monetario que conlleva el pago<sup>122</sup>.

Uno de los elementos que llevan a los contratantes a utilizar los créditos documentarios como medio de pago, es la seguridad que ofrecen a las partes ubicadas en distintas partes del mundo en sus transacciones comerciales. En efecto, el crédito documentario:

... es el medio de pago más utilizado ya que facilita los pagos internacionales y proporciona seguridad, tanto al exportador vendedor como al importador comprador. El vendedor se asegura el pago si puede

---

especializado de un régimen jurídico extranjero, entrañaba más problemas y gastos. Se añadió que esos gastos eran especialmente onerosos para las pequeñas y medianas empresas”.

<sup>118</sup> Naciones Unidas, *Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. 45º período de sesiones (25 de junio a 6 de julio de 2012), Nueva York: Naciones Unidas, 2012. Disponible en <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V12/551/57/PDF/V1255157.pdf?OpenElement>.

<sup>119</sup> *Ibidem*, 556.

<sup>120</sup> Tribunal Supremo de España, Sala Primera de lo Civil, Sentencia N° 390/1996 con ponencia del Dr. Gumersindo Burgos Pérez de Andrade, de fecha 17 de mayo de 1996. Disponible en <https://vlex.es/vid/comtrato-compra-10-298-6-27-8-30-17743372>.

<sup>121</sup> Marcela Pizarro Amigo y Claudio Barroilhet Acevedo, «Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600», *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, 30 (2008): 156.

<sup>122</sup> *Ídem*.

demostrar que ha embarcado la mercancía estipulada en el contrato; y el comprador se asegura que el banco no pagará a menos que el vendedor cumpla los requisitos que él ha establecido<sup>123</sup>.

La seguridad de los medios de pago, sobre todo cuando son electrónicos, deriva de aspectos técnicos como el conocimiento de la identidad de las partes, la protección de datos y la integridad de las operaciones<sup>124</sup>.

Jurídicamente, la seguridad se refiere a la existencia de normas claras respecto de los medios de pago<sup>125</sup>. Desde esa perspectiva, las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (UCP 600<sup>126</sup>) publicadas por la ICC son un instrumento valioso que contiene normas:

...sistematizadas y publicadas en 1933 por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y rápidamente adoptadas por el sistema bancario. Posteriormente, fueron revisadas en 1951, 1961 (UCP N° 222), 1974 (UCP N° 290), en 1975, 1983, 1984 (UCP N° 400) y en 1993 (UCP N° 500). Las UCP 600 fueron aprobadas por la Comisión Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios 157 Bancaria de la CCI el 25 de octubre de 2006, y han entrado en vigencia desde el 1 de julio de 2007<sup>127</sup>.

Las UCP 600 establece “reglas internacionales que regulan el nacimiento, cobro y extinción de los créditos documentarios”<sup>128</sup>. Están compuestas de 39 artículos, producto de los notables esfuerzos de unificación de la ICC y adoptadas “por los países cuya asociación de bancos los reconocen”<sup>129</sup>.

La naturaleza jurídica de las UCP 600 difiere de las convenciones internacionales y de las leyes internas de los Estados. Su fuerza vinculante se activa cuando las partes incluyen una referencia expresa a las reglas en sus créditos documentarios. En efecto su artículo 1 indica:

Las Reglas y usos uniformes para créditos documentarios, revisión 2007, publicación n° 600 de la CCI (“UCP”), son de aplicación a cualquier crédito documentario (“crédito”) (incluyendo en la medida en que les sean aplicables las cartas de crédito contingente) cuando el texto del crédito indique expresamente que está sujeto a estas reglas. Obligan a todas las partes salvo en lo que el crédito modifique o excluya de forma expresa.

De manera que, con arreglo al artículo 1, el fundamento que conduce a la aplicación de la UCP 600 es la autonomía de las partes que, a través de sendas manifestaciones de voluntad, han incorporado una referencia a las UCP 600 en sus créditos documentarios.

El principio de autonomía es de suprema importancia en el contexto de las UCP 600. El propio texto de las reglas define el principio autonomía en dos sentidos:

- Positivamente, en virtud del artículo 4, que establece que la carta de crédito, por naturaleza es a

<sup>123</sup> Claudia Matute Morales, «Marco jurídico de la compraventa internacional de mercancías», 10-11.

<sup>124</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 96-97.

<sup>125</sup> Ídem.

<sup>126</sup> UCP: ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

<sup>127</sup> Marcela Pizarro Amigo y Claudio Barroilhet Acevedo, «Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600», 156-157.

<sup>128</sup> Ídem.

<sup>129</sup> Ídem.

independiente transacción del contrato subyacente; y  
- Negativamente, en virtud del artículo 5, que establece que los bancos tratan con documentos y no con los bienes, servicios y prestaciones a los que los documentos pueden referirse<sup>130</sup>.

Otro principio fundamental de los créditos documentarios es el principio de cumplimiento estricto, previsto en el artículo 5 de las UCP 600 que establece: “Los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que los documentos puedan estar relacionados”.

El principio de cumplimiento estricto implica “que el banco, una vez que haya revisado minuciosamente los documentos requeridos, y, se haya cerciorado de que estos cumplen con los requisitos establecidos en el crédito, debe proceder al pago, independientemente del estado de las mercaderías”<sup>131</sup>.

En atención a la evolución de las tecnologías de la información y comunicación, la ICC creó las eUCP<sup>132</sup>, un suplemento de las UCP 600 para la presentación de documentos en forma electrónica de los documentos tradicionales en papel.

En Venezuela existe una decisión relevante en cuanto a la aplicación de las UCP 500<sup>133</sup> en la que la Sala de Casación Civil, mediante sentencia del 2 de diciembre de 2014, determinó que el juez de la recurrida:

Debió determinar que CORP BANCA había aceptado la cobranza documentaria, tal como se desprende de la recta aplicación del artículo 13, b. de las REGLAS Y USOS UNIFORMES PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO. REVISIÓN (sic) 1.993 (sic). PUBLICACIÓN 500. Aprobadas en Abril (sic) de 1.993. (sic) Vigentes (sic) a partir del 1 de Enero (sic) de 1994. Versión aprobada por el CONSEJO BANCARIO NACIONAL en Asamblea (sic) del día 2 de Noviembre (sic) de 1995<sup>134</sup>.

De esa manera, la Sala de Casación Civil aplicó las UCP 500 para resolver un recurso de casación en materia de créditos documentarios, reconociendo el valor de sus reglas en el derecho venezolano.

### 2.2.2 Tarjeta de crédito

Las tarjetas de crédito funcionan como medios de pago, en la actualidad son comúnmente digitales pudiendo tener forma física laminada. Se trata del medio de movilización de un contrato de crédito, que permite al tarjetahabiente disponer de un monto específico<sup>135</sup>.

<sup>130</sup> M. Hakan Tüfekçi y Canan Ünal, «International payment methods», *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 16 (2010): 341. Disponible en <https://dergipark.org.tr/tr/pub/maruhad/issue/317/1514>.

<sup>131</sup> Claudia Madrid Martínez, «Medios de pago internacionales», en *Derecho del comercio internacional colombiano*, ed. por. Carlos Espluges Mota y Claudia Madrid Martínez (Bogotá: Tirant Lo Blanch, 2022), 401

<sup>132</sup> Su última versión es la 2.0. que entró en vigor el 1 de julio de 2019.

<sup>133</sup> Versión inmediatamente anterior de las actuales UCP 600.

<sup>134</sup> Sala de Casación Civil del Tribunal Supremo de Justicia, Sentencia N° 0738 de fecha 2 de diciembre de 2014. Disponible en <http://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scc/diciembre/172223-RC.000738-21214-2014-14-257.HTML>.

<sup>135</sup> Cfr. Paúl Valeri Albornoz, *Curso...*, 342.

La disposición de una suma de dinero por parte del tarjetahabiente, genera la obligación de pagar a la cuenta “los cargos efectuados por distintos conceptos, los intereses y los costos por uso de la tarjeta como medio de pago”<sup>136</sup>. En efecto:

La tarjeta de crédito genera derecho y obligaciones entre el tarjeta-habiente y el banco y éste y el agente autorizado. Es el medio de disposición de un contrato de crédito como el cheque lo es de los fondos de un contrato de cuenta corriente<sup>137</sup>.

En Venezuela la regulación las tarjetas de crédito, está contenida en la Ley de tarjetas de crédito, débito, prepagadas y demás tarjetas de financiamiento o pago electrónico. El artículo 1 de la ley, define su objeto y ámbito de aplicación en los siguientes términos:

La presente Ley tiene por objeto regular, todos los aspectos vinculados con el sistema y operadores, de tarjetas de crédito, débito, prepagadas; y demás tarjetas, de financiamiento o pago electrónico, así como su financiamiento y las relaciones entre el emisor, el o la tarjetahabiente y los negocios afiliados al sistema, con el fin de garantizar el respeto y protección de los derechos de los usuarios y las usuarias de dichos instrumentos de pago, obligando al emisor de tales instrumentos a otorgar información adecuada y no engañosa a los y las tarjetahabientes; asimismo a resolver las controversias que se puedan presentar por su uso, conforme a lo previsto en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y la ley<sup>138</sup>.

Dentro de su ámbito de aplicación, la Ley de Tarjetas regula lo relativo a tarjetas de financiamiento o pago electrónico, de manera que “establece normas para regular la relación entre el emisor de la tarjeta –prestador de servicios de pago– y el tarjetahabiente –titular”<sup>139</sup>. La Ley de Tarjetas fue producto de una sentencia de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia del año 2007, en la que se ordenó regular la materia sobre la base de la debilidad jurídica de los usuarios. En ese sentido la sala apuntó:

Estas regulaciones específicas, tomando en cuenta la situación del deudor y la pretensión de los accionantes, deben versar sobre el sistema de intereses que deban pagar los tarjetahabientes al emisor así como las condiciones de los contratos de emisión de tarjeta, en cuanto a las cláusulas que perjudiquen a los tarjetahabientes ante cargos indebidos o falsificación de las mismas, así como a una regulación de la propaganda sobre ellas y de cualquier mecanismo psicológico que cause adicción o compulsión para su uso, ya que con ello se preserva la calidad de vida de los usuarios, se impiden prácticas usurarias y abusos de derecho<sup>140</sup>.

---

<sup>136</sup> Ídem.

<sup>137</sup> Ídem.

<sup>138</sup> Gaceta Oficial N° 39.021 del 22 de septiembre de 2008. Disponible en <http://anauco.net/wp-content/uploads/2016/10/Ley-de-Tarjetas-de-Cr%C3%A9dito-VIGENTE.pdf>.

<sup>139</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 266 y 78. “El adjetivo «electrónico» al lado de la expresión «medio de pago» sugiere la necesaria intervención de canales electrónicos en la dinámica del pago y, aunque tradicionalmente estos canales están vinculados a una red abierta como internet, tal como afirmamos supra, lo electrónico también incluye a otras redes telemáticas como EDI –electronic data interchange, una red cerrada en la que se produce un intercambio electrónico de datos, órdenes de compra y órdenes de venta, basado en relaciones de confianza entre partes que se vinculan de forma duradera y que se regulan por un acuerdo de intercambio”.

<sup>140</sup> Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, Sentencia N° 1419, de fecha 10 de julio de 2007. Disponible en <http://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scon/Julio/1419-100707-04-0204.htm>. Para ampliar la información respecto de las implicaciones de la decisión y, en general, sobre la Ley de Tarjetas, véase Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 266-270.

### 2.2.3 Transferencia bancaria

La transferencia bancaria es un medio de pago que implica la intermediación de una institución financiera para que el comprador pueda cumplir con su obligación de pagar el precio. Su naturaleza jurídica es la de un contrato de transferencia de fondos<sup>141</sup>. Consiste en que el cuentadante deudor:

...ordena al banco emisor transferir fondos de su cuenta a la cuenta de su acreedor que éste tiene en el banco receptor, mediante el pago de una comisión, la cual es la causa del contrato para el emisor. O la transferencia ordenada por el deudor al banco emisor, como mandatario, para que el banco receptor efectúe el pago al acreedor, mediante el pago de una comisión<sup>142</sup>.

De forma que, la transferencia bancaria implica la intervención de dos entidades financieras, una entidad emisora y una receptora o pagadora. Ambas actúan como intermediarios entre el comprador y el vendedor<sup>143</sup>. Existen varias modalidades de transferencia bancaria, entre ellas destaca la orden de pago simple en la que “el comprador ordena a su banco que efectúe el pago (directamente o a través de otro banco pagador) al beneficiario, contra su identificación y firma de un recibo”<sup>144</sup>.

La orden de pago documentaria es menos frecuente, se trata de “una modalidad de transferencia en la cual el importador da instrucciones a su banco para que éste efectúe el pago al beneficiario, contra la identificación de este último y la presentación de los oportunos documentos”. Entre aquellos documentos destacan la factura comercial y los documentos de transporte. La poca frecuencia con la que se recurre a la orden de pago documentaria obedece a la inseguridad que genera “ya que la orden puede ser anulada en cualquier momento antes de ser cumplimentada”<sup>145</sup>.

### 2.2.4 Remesa

Las remesas son otro medio de pago utilizado en las operaciones comerciales transfronterizas que consisten “en una orden dada por el vendedor (ordenante) a su banco (remitente), con el objeto de cobrar del comprador (librado) la cantidad estipulada, contra entrega de una serie de documentos comerciales y financieros”<sup>146</sup>.

---

<sup>141</sup> Cfr. Paúl Valeri Albornoz, *Curso de Derecho Comercial Internacional*, Caracas-Bogotá: Ediciones Liber, 2009, 341.

<sup>142</sup> Ídem.

<sup>143</sup> Gabriel Mihali y Rosario Espinosa Calabuig, «Medios de cobro y pago internacionales», 541.

<sup>144</sup> Ídem, 542. Las órdenes de pago simple se clasifican a su vez en directas e indirectas. Las órdenes de pago son directas “cuando el agente intermediario es la misma entidad emisora, pero se encuentra en un país distinto”. En cambio, serán indirectas “si el banco emisor recurre a otra entidad financiera (llamado banco corresponsal) para que efectúe el pago”. La orden de pago puede realizarse de varias maneras como correo, télex o swift, “en la práctica éste último medio se presenta como el más utilizado”.

<sup>145</sup> Ídem, 543.

<sup>146</sup> Ídem, 550.



Los documentos comerciales suelen estar vinculados con el transporte de las mercancías<sup>147</sup>, seguros y documentos informativos<sup>148</sup>. Mientras que los documentos financieros, suelen ser letras de cambio, cheques o pagarés<sup>149</sup>.

Las remesas o cobranzas pueden ser clasificadas varios tipos según sus características particulares. En efecto, se alude a remesas directas, remesas indirectas, remesas simples y remesas documentarias o contra entrega de documentos.

### **2.2.5 Medios de pago electrónicos**

Los nuevos avances relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación aplicadas a la dinámica de pagos permiten hablar actualmente de medios electrónicos de pago<sup>150</sup>. Ciertamente:

...tal idea suele vincularse a internet, pues es indudable que a partir de su masificación en la década de los noventa, se abrió un enorme abanico de posibilidades para el comercio y, por supuesto, para el pago<sup>151</sup>.

Como la lógica lo sugiere, son varias las definiciones que se han formulado respecto de los medios de pago electrónicos. En la doctrina venezolana, Rodner ha sostenido que:

En un sentido estricto, el pago electrónico es el cumplimiento de una obligación de dinero mediante una instrucción para la transferencia de un crédito (denominado en dinero) a la cuenta de banco del acreedor, pero donde la instrucción no es escrita (como en el cheque) sino electrónica<sup>152</sup>.

Sin embargo, es posible complementar esa definición, extendiendo su alcance más allá del momento inicial del pago<sup>153</sup> para abarcar también el momento de realización y ejecución. En ese sentido indica Madrid Martínez, siguiendo a varios autores, que el medio electrónico de pago o *e-payment* puede ser definido como “la transferencia de un valor electrónico de pago de un pagador a un beneficiario a través de un mecanismo de pago electrónico”<sup>154</sup>.

Los medios de pago electrónicos están referidos a nuevos medios de pago, distintos de los tradicionales. Además, suponen la aplicación de las tecnologías de la información y comunicación a los medios de pago tradicionales, contribuyendo con su adaptación a la realidad actual. En efecto:

---

<sup>147</sup> Carta de porte del transporte por carretera, conocimiento de embarque marítimo o aéreo, el talón de ferrocarril. Véase Gabriel Mihali y Rosario Espinosa Calabuig, «Medios de cobro y pago internacionales», 551.

<sup>148</sup> Algunos ejemplos son las facturas, los certificados de origen, de peso, de sanidad, de inspección. Véase Gabriel Mihali y Rosario Espinosa Calabuig, «Medios de cobro y pago internacionales», 551.

<sup>149</sup> Cfr. Gabriel Mihali y Rosario Espinosa Calabuig, «Medios de cobro y pago internacionales», 551.

<sup>150</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 95.

<sup>151</sup> Ídem.

<sup>152</sup> James Otis Rodner, *El dinero...*, 169-170.

<sup>153</sup> Lo que en la definición de Rodner se identifica con la instrucción que, en este tipo de pagos, es electrónica y no escrita.

<sup>154</sup> Véase Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 81-82. Con relación a este particular, Madrid Martínez sigue a los autores Changsu Kim, Wang Tao, Namchul Shin and Ki-Soo Kim, en su trabajo «An empirical study of customers' perceptions of security and trust in e-payment systems», *Electronic Commerce Research and Applications*, N° 9 (2010): 84 y ss. Igualmente sigue a Kimmo Soramäki y Benjamin Hanssens, «E- payments: What are they and what makes them different?», *ePayments Systems Observatory*, N.º 1 (2003).

...un pago electrónico puede implicar el uso de medios tradicionales en red –como ha ocurrido con las tarjetas en todas sus modalidades–; la digitalización de esos medios tradicionales –como ha ocurrido con el cheque o incluso con el crédito documentario–; o la consideración de medios de pago nacidos por y para internet –caso del dinero electrónico<sup>155</sup>.

El dinero electrónico, como medio de pago electrónico por excelencia, es un valor expresado en bits que cumple la función de satisfacer el derecho del acreedor<sup>156</sup> y, al mismo tiempo, sirve al deudor para cumplir con su obligación pecuniaria. Ahora bien, el dinero electrónico debe entenderse como “unidades digitales de valor, emitidas por entidades autorizadas para realizar tal actividad, que pueden ser almacenadas en diversos dispositivos o incluso en un software”<sup>157</sup>.

Lo anterior debe unirse a la naturaleza fiduciaria del dinero que “permite a los sistemas de pago cumplir con su principal objetivo: realizar eficientemente la transferencia de fondos que los agentes económicos requieren para pagar por los bienes, servicios y activos financieros que demandan”<sup>158</sup>.

La nueva dinámica del comercio internacional se fundamenta en nuevos conceptos, que traen consigo beneficios y retos que deberán ser identificados para la evolución sostenible de las nacientes tecnologías. El acelerado avance de la tecnología supone también la evolución de importantes categorías jurídicas tales como la *lex mercatoria*, cuyas nuevas expresiones se agrupan bajo nombres como *lex cryptographia* y principios del derecho tecnológico.

Todo lo anterior es producto de la inevitable interacción entre tecnología y derecho, hoy un profundamente especializada que requerirá de los abogados, el dominio de conocimientos técnicos que escapan de las tradicionales áreas del conocimiento jurídico.

## CONCLUSIÓN

La Convención de Compraventa Internacional de Mercaderías es un instrumento unificador de avanzada. La armonización de las soluciones contribuye con la profundización del derecho internacional atendiendo a sus características particulares. La experiencia comparada así lo demuestra.

---

<sup>155</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 79. Véase también Claudia Madrid Martínez, «El concepto de medio de pago, su internacionalidad y el Derecho Internacional Privado», 290. Como indica la autora: “La intensificación del comercio internacional ha traído consigo, además del desarrollo de los medios de pago tradicionales, el establecimiento de otros nuevos, dirigido a brindar seguridad y agilidad, a la vez que extinguen las correspondientes obligatorias. Estos medios han evolucionado para satisfacer las demandas del comercio internacional y han transformado la manera de cumplir las obligaciones pecuniarias, fraccionando el acto de pago en diferentes pasos, lo cual da lugar, en algunas situaciones, al nacimiento de nuevas obligaciones, que pueden estar localizadas en diferentes Estados”.

<sup>156</sup> Claudia Madrid Martínez, *Medios...*, 106.

<sup>157</sup> Ídem.

<sup>158</sup> Javier Galán Figueroa y Francisco Venegas Martínez, «Impacto de los medios electrónicos de pago sobre la demanda de dinero», *Investigación Económica*, 295 (2016): 94. Disponible en <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v75n295/0185-1667-ineco-75-295-00093.pdf>.

La CISG contribuye con la consolidación de un derecho uniforme a nivel global e incrementa su eficacia, permitiendo a los actores del comercio internacional experimentar mayores estándares de seguridad jurídica al realizar sus operaciones.

Al mismo tiempo la CISG ataca la problemática de la diversidad legislativa evitando la necesidad de recurrir a las normas de conflicto para determinar el derecho aplicable al contrato internacional de compraventa de mercaderías, salvo contadas excepciones incluidas en la propia convención.

En cuanto a las obligaciones del comprador, en su mayoría han sido tratadas por abundante jurisprudencia de los tribunales arbitrales y judiciales. Así, la CISG es percibida como un instrumento que garantiza un elevado nivel de predictibilidad en las decisiones en que se aplica.

Los medios de pago, sobre los cuales realizamos breves consideraciones, son uno de los temas que requieren mayor seguimiento por su constante evolución. Las tecnologías de la información y comunicación influyen cada día más en el derecho, creando nuevas categorías jurídicas y mejorando las preexistentes.

La CISG se enriquece mediante su interacción con normas de derecho anacional afines tales como los Principios UNIDROIT. La doctrina y los tribunales examinan con frecuencia esta interrelación, una labor necesaria para colmar lagunas e interpretar correctamente las normas de la CISG que lo requieran.

La CISG no sólo contribuye con la consolidación del derecho comercial internacional. También influye en el derecho interno de los Estados, tal como afirma Audit:

La Convención de Viena, aunque en primer lugar separa la venta internacional de la venta interna, inversamente puede tener influencia sobre la venta comercial interna. Su influencia posible no se restringe a este ámbito, puesto que trata de la formación del contrato por disposiciones que no son exclusivas para la compraventa y que los códigos también son mudos respecto de esta cuestión. Al reglamentar en detalle en numerosas cuestiones sobre las cuales las fuentes internas son escasas, la convención se ha esforzado por tomar de los diferentes sistemas lo mejor que podían ofrecer<sup>159</sup>.

Entre nosotros el profesor Eugenio Hernández-Bretón apunta en sentido similar que:

Con la entrada en vigor de la Convención de Viena de 1980 se abre un nuevo capítulo en la evolución del Derecho uniforme mundial. Representa un paso adelante en la consolidación de un sistema objetivamente justo, aunque no exento de críticas. Sus soluciones, no obstante, han de servir de guía para la elaboración de proyectos de reforma legislativa, ya sean éstos a nivel internacional o puramente nacional<sup>160</sup>.

---

<sup>159</sup> Bernard Audit, *La compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires: Zavala, 1994, 233.

<sup>160</sup> Eugenio Hernández-Bretón, «Usos no pactados del Código de Comercio Alemán (HGB) a la Convención del Comercio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 1980)», 181. El autor cita a Rolf Herber, *-Wiener UNCITRAL- Übereinkommen über internationale Waren kaufverträge vom 11. April 1980*, 2<sup>o</sup> Edición, Bfai: Köln, 1983, 362.

Según las declaraciones del Presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores las cifras preliminares del primer trimestre de 2022 reflejan un incremento de exportaciones que supera el 40% respecto de 2021. Esta ha sido la tendencia durante los últimos años<sup>161</sup>.

Como indica Escovar Alvarado “la gran mayoría de los bienes que entran en el comercio internacional se transan a través de contratos de compraventa internacional de mercaderías”<sup>162</sup>. De manera que el crecimiento de exportaciones aumenta el número de operaciones objeto de la CISG.

El 22 de marzo de 2022 durante el evento de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil sobre la CISG, Luca Castellani, *Legal Officer* de CNUDMI, manifestó su alegría por la “oportunidad de empezar un diálogo con los juristas y la comunidad del derecho mercantil venezolano”<sup>163</sup>.

Ese diálogo es necesario para promover la comprensión de la CISG como un valioso instrumento jurídico en Venezuela. En definitiva, ratificar la CISG sería un gran avance entre nosotros y constituiría una clara optimización del ordenamiento jurídico venezolano en materia de contratación comercial internacional.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- AUDIT, Bernard, *La compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires: Zavala, 1994.
- BOGDANOWSKY DE MAEKELT, Tatiana, «Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales. Comentarios», *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, número 143, (2005): 291-306.
- BONET CORREA, José, *El control de cambios y las obligaciones monetarias*, Roma-Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1967.
- CALDERÓN MARENCO, Eduardo y CASTRO MARCENARO, Déborah, «Los Principios UNIDROIT 2016 como derecho aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías», *Revista Lex Mercatoria*, 10 (2019): 12-46.
- COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, *Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Nueva York: Naciones Unidas, 2010. [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second\\_edition\\_spanish.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/second_edition_spanish.pdf).

---

<sup>161</sup> Canal de YouTube de VPItv. «AVEX: Exportaciones crecieron en Venezuela durante 2022». Acceso el 25 de agosto de 2022. [https://www.youtube.com/watch?v=OKJhDfIsWog&ab\\_channel=VPItv](https://www.youtube.com/watch?v=OKJhDfIsWog&ab_channel=VPItv).

<sup>162</sup> Canal de YouTube de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. «La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías». Acceso el 25 de agosto de 2022. <https://youtu.be/7zr2lpoZ248>

<sup>163</sup> Ídem.

- COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, CONFERENCIA DE LA HAYA DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO E INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO, *Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa*, Viena: Naciones Unidas, 2021. [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/20-04610\\_ebook\\_spanish.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/20-04610_ebook_spanish.pdf).
- DESANTES REAL, Manuel, *Las obligaciones contractuales internacionales en moneda extranjera*, Madrid: La Ley, 1994.
- ESPLUGUES MOTA, Carlos, *Compraventa internacional de mercaderías*, Valencia: IMPIVA, 1993.
- FELEMEGAS, John, *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and uniform interpretation*, Nottingham: University of Nottingham, 2000. Disponible en <http://eprints.nottingham.ac.uk/11055/1/325698.pdf>.
- GABRIEL, Henry, «The buyer's performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions», *Journal of Law and Commerce*, Vol. 25, Issue 1 (2005): 273-283. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/gabriel.pdf>.
- GALÁN FIGUEROA, Javier y VENEGAS MARTÍNEZ, Francisco, «Impacto de los medios electrónicos de pago sobre la demanda de dinero», *Investigación Económica*, 295 (2016): 93-124.
- HAKAN TÜFEKÇİ, M. y ÜNAL, Canan, «International payment methods», *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 16 (2010): 327-351. Disponible en <https://dergipark.org.tr/tr/pub/maruhad/issue/317/1514>.
- HERNÁNDEZ-BRETÓN, Eugenio, «Usos no pactados del Código de Comercio Alemán (HGB) a la Convención del Comercio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 1980)», *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, 127 (1993): 135-181.
- INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO, *Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales*, Roma: Instituto internacional para la Unificación del Derecho Privado, 2018. <https://unidroit.aedstudio.net/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Spanish-i.pdf>.
- MADRID MARTÍNEZ, Claudia, «El derecho de los contratos frente a la tecnología», en V Jornadas Aníbal Dominici. La importancia del derecho civil hoy. En memoria de la Dra. María Candelaria Domínguez Guillén, coord. por José Getulio Salaverría Lander, 101-130. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello – Asociación Civil Juan Manuel Cajjal, 2022.

- \_\_\_\_\_, «Medios de pago internacionales», en *Derecho del comercio internacional colombiano*, ed. por. Carlos Espluges Mota y Claudia Madrid Martínez, 385-407. Bogotá: Tirant Lo Blanch, 2022.
- \_\_\_\_\_, «El rol de las normas imperativas en la contratación internacional contemporánea» en Libro homenaje al Profesor Eugenio Hernández-Bretón, 129-162. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Editorial Jurídica Venezolana, 2019.
- \_\_\_\_\_, *Medios electrónicos de pago en el comercio internacional*, Caracas: Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, 2018.
- \_\_\_\_\_, «El concepto de medio de pago, su internacionalidad y el Derecho Internacional Privado» en V Jornadas Aníbal Dominici. Derecho mercantil. Títulos valores. Contratos Mercantiles. Homenaje Dr. José Muci Abraham, coord. por José Getulio Salaverría Lander y Salvador Yannuzzi, 239-291. Caracas: Universidad Monteávila – Universidad Católica Andrés Bello – Asociación Venezolana de Derecho Privado – Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Asociación Civil Juan Manuel Cajigal, 2014.
- MATUTE MORALES, Claudia «Marco jurídico de la compraventa internacional de mercancías», *Anuario del Instituto de Derecho Comparado de la Universidad de Carabobo*, 24 (2001): s/n. Disponible en <http://servicio.bc.uc.edu.ve/derecho/revista/idc24/24-4.pdf>.
- MELICH ORSINI, José, *Doctrina general del contrato*, Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.
- MIHALI, Gabriel y ESPINOSA CALABUIG, Rosario, «Medios de cobro y pago internacionales», en *Derecho del comercio internacional*, coord. Por Carlos Espluges Mota y Daniel Hargain, 525-566. Madrid: Editorial Reus, 2005.
- PARRA-ARANGUREN, Gonzalo, «Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías», *Revista de la Facultad de Derecho*, 35 (1986): 9-90.
- PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, «Los Principios de UNIDROIT y CISG: Su mutua interacción», en *Contratación internacional. Comentarios a los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT*, 187-208. México: Universidad Nacional Autónoma de México – Universidad Panamericana, 1998.
- PIZARRO AMIGO, Marcela y BARROILHET ACEVEDO, Claudio, «Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600», *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, 30 (2008): 155-181.
- RECASENS SICHES, Luis, *Vida humana, sociedad y derecho: fundamentación de la filosofía del derecho*, Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2000.
- RIVA, Jorge Luis, *Manual de derecho del comercio exterior*, Buenos Aires: Ediciones Depalma, 2000.

RODNER, James Otis, *El dinero. Obligaciones de dinero y de valor. La inflación y la deuda en moneda extranjera*, Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2005.

VALERI ALBORNOZ, Paúl, *Curso de Derecho Comercial Internacional*, Caracas-Bogotá: Ediciones Liber, 2009.