

ÍNDICE GENERAL

<i>Prólogo</i>	XI
<i>Nota del autor</i>	XV

CAPÍTULO PRIMERO

PANORAMA INTRODUCTORIO

§ 1. Relevancia económica	1
§ 2. Relevancia jurídica	2
§ 3. Denominación. Abreviatura	8
§ 4. Carácter. Vigencia	8
§ 5. Idiomas oficiales. Importancia	9
§ 6. Ventajas generales derivadas de su carácter y modalidad	9
§ 7. Ventajas en relación a las partes	11
a) Desde la perspectiva del importador	12
1) Claridad de la orientación legal	12
2) Responsabilidad por incumplimiento del vendedor	12
3) Régimen de garantías	13
4) Indemnización por daños y perjuicios	14
5) Panorama de conjunto. Remisión	15

b) Desde la perspectiva del exportador.....	15
1) Lugar de pago	15
2) Jurisdicción	16
3) Intereses	16
4) El denominado "derecho a la segunda entrega"	17
5) Régimen de garantías	17
6) Indemnización por daños y perjuicios	18
7) Panorama de conjunto. Remisión ..	19

CAPÍTULO II

ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCION

§ 8. Introducción	21
§ 9. Estados contratantes	21
§ 10. Condiciones de aplicación	25
a) Contratos de compraventa de mercaderías	25
1) Aplicabilidad de la Convención según la naturaleza de las obligaciones asumidas por las partes.....	26
2) Aplicabilidad según la índole del objeto	28
b) Carácter internacional del negocio.....	29
1) Ubicación de los establecimientos del comprador y del vendedor.....	29
2) Características de la vinculación	31
3) Efectos de las reservas	34
4) Conclusiones respecto a la aplicabilidad desde la perspectiva argentina	36
c) Ámbito de aplicación temporal	37

§ 11.	Convenios de exclusión de la Convención..	40
§ 12.	Convenios de aplicación de la Convención a casos ajenos a su ámbito	42
§ 13.	Cuestiones de derecho expresamente reguladas por la Convención	43
	a) Delimitación con el derecho nacional...	44
	1) Cuestiones reguladas	44
	2) Cuestiones excluidas	46
	b) Interpretación y modificación de las disposiciones de la Convención	47
§ 14.	Indicaciones para la redacción del contrato en lo que atañe a la aplicabilidad de la Convención	50

CAPÍTULO III

FORMACIÓN DEL CONTRATO

§ 15.	Significado	53
	a) Incorporación de condiciones generales de contratación	54
	b) Conclusiones	56
§ 16.	Oferta de contratación. Condiciones de eficacia	56
	a) La propuesta debe haber sido hecha con el propósito reconocible de quedar obligado en caso de aceptación	57
	b) El contenido de la oferta debe ser suficientemente preciso	57
	c) Ingreso al ámbito de disposición del destinatario. Retiro	58
	d) Revocación	58
§ 17.	Aceptación de oferta	58

a)	Expresión del asentimiento.....	58
b)	Aceptación tácita. Silencio	59
c)	El caso habitual	59
d)	Aceptación tardía	60
e)	Aceptación discrepante	61
§ 18.	Forma de los contratos	63
§ 19.	Indicaciones para la redacción del contrato	64

CAPÍTULO IV

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

A) CARACTERIZACIÓN

§ 20.	Introducción	67
§ 21.	Entrega de la mercadería.....	67
a)	Lugar de entrega	68
1)	Variantes para convenirlo	69
2)	Venta con disposición del transporte	70
b)	Plazo	72
1)	Modalidades	72
2)	Norma supletoria	72
3)	Prórrogas. El denominado "derecho a la segunda entrega"	72
§ 22.	Transmisión del riesgo	73
a)	Variantes contractuales	73
b)	Normativa supletoria	74

B) INCUMPLIMIENTO. REMEDIOS JURÍDICOS DEL COMPRADOR

§ 23.	Introducción	76
-------	--------------------	----

§ 24.	Obligaciones de examen y comunicación como requisito previo.....	79
	a) Examen	79
	b) Pautas indicativas acerca de si la mercadería es conforme o disconforme	80
	c) Plazo. Cómputo	82
	d) Forma	83
	e) Comunicación de la falta de conformidad	84
	1) Plazo. Cómputo	84
	2) Contenido	87
	3) Falta de comunicación o comunicación indebida. Consecuencias.....	87
	4) Efectos de la comunicación efectuada en debida forma	88
§ 25.	Exigencia de cumplimiento.....	89
	a) Condición de viabilidad	89
	b) Variantes según el tipo de incumplimiento.....	90
§ 26.	Resolución del contrato	91
	a) Supuestos	92
	b) Incumplimiento que justifica la resolución	92
	c) Plazo	94
	d) Efectos	95
§ 27.	Rebaja del precio	95
	a) Supuestos	95
	b) Consecuencias. Cálculo	96
§ 28.	Indemnización de los daños y perjuicios.	97
	a) Supuestos	98
	b) Carácter de la compensación	98
	c) Exoneración del vendedor.....	99
	d) Monto de la reparación. Límites	100

e) Reducción de la responsabilidad	101
f) Conclusiones	102

C) INDICACIONES PARA LA REDACCIÓN DEL CONTRATO

§ 29. Prevenciones esenciales	102
-------------------------------------	-----

CAPÍTULO V

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A) CONSIDERACIONES GENERALES

§ 30. Normativa pertinente	105
§ 31. Aclaración metodológica	105

B) EL PAGO DEL PRECIO COMO OBLIGACIÓN ESENCIAL

§ 32. Introducción	106
§ 33. Obligaciones de propender y preparar el pago. Importancia	108
§ 34. Criterios de determinación del precio	109
§ 35. Moneda	109
§ 36. Momento del pago	110
§ 37. Lugar del pago	111

C) INCUMPLIMIENTO. REMEDIOS JURÍDICOS DEL VENDEDOR

§ 38. Introducción	113
--------------------------	-----

§ 39. Exigencia de cumplimiento.....	114
§ 40. Resolución del contrato	115
a) Supuestos	115
b) Algunas consideraciones prácticas.....	117
§ 41. Indemnización de los daños y perjuicios e intereses	117
a) Supuestos	117
b) Exoneración del comprador	118
c) Monto. Determinación	119
d) Derecho a intereses	120

D) INDICACIONES PARA LA REDACCIÓN DEL CONTRATO

§ 42. Previsiones esenciales	121
------------------------------------	-----

ANEXO

Convención de las Naciones Unidas sobre los Con- tratos de Compraventa Internacional de Mer- caderías	125
Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías.	175
Modelo de contrato de exportación	189
<i>Bibliografía</i>	193