

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
Maestría en Derecho de Empresa con especialización en Asesoría Jurídica
(Novena edición)



Trabajo de investigación presentado para la culminación de la asignatura “Estudio de Casos” y como requisito previo para culminar el programa de la Maestría en Derecho de Empresa con especialización en Asesoría Jurídica.

**REFLEXIONES SOBRE LA UNIFICACIÓN DE LA REGULACIÓN DEL CONTRATO
DE COMPRAVENTA EN NICARAGUA**

Autora: Tania del Socorro Rodríguez Palacios

Tutor: Dr. Jesús Jusseth Herrera Espinoza

Managua, 07 de junio, 2015

ACTA DE APROBACIÓN

El suscrito (a) tutor (a) hace constar:

Que la estudiante, **Tania del Socorro Rodríguez Palacios**, con carnet número 2005380051 ha elaborado su artículo de investigación o *paper*, de conformidad con lo estipulado en la *"Normativa para la Elaboración de los artículos de investigación en los Programas de Especialización y Maestría"*, como requisito previo para obtener el título de máster en Derecho de Empresa con especialización en Asesoría Jurídica, tanto en las consideraciones técnicas en cuanto al fondo del tema, así como la estructura y metodología.

Por lo tanto al criterio de este tutor, el presente Trabajo de Investigación reúne los requisitos de fondo y forma que permiten a la Coordinación de Académica del Programa proceder a su respectiva revisión normativa, como requisito previo a la programación del acto de disertación y defensa.

Dado en la ciudad de Managua, a los 18 días del mes junio del año 2015.



Prof. Dr. Jesús Jusseth Herrera Espinoza
Tutor

Resumen

Esta investigación va encaminada a reflexionar sobre la necesidad de armonización del Derecho nicaragüense con el Internacional, en materia comercial. Nuestra labor está orientada a hacer constar la necesidad de una unificación en materia de obligaciones y contratos de naturaleza civil y comercial, a través del análisis del contrato de compraventa en Nicaragua. Por medio del presente estudio, se desglosan las razones por las que debe de proceder a la unificación del régimen jurídico de la compraventa, mismas que se sustentan tanto en razones ontológicas como por el hecho de cómo, a lo largo de la historia, se ha venido abordando el tema. De igual manera, se evidencian, las similitudes y diferencias en materia de compraventa, en los regímenes jurídicos nicaragüenses civil y mercantil. En esta investigación se encuentran argumentos, proyectos y Leyes que sustentan la unificación. Todo lo anterior bajo el objetivo, de actualizar nuestro sistema jurídico de cara a la posibilidad de celebrar negocios jurídicos resultantes de un mundo globalizado. Realidad de la cual Nicaragua a través de su ordenamiento jurídico no debe ser ajena. La investigación arroja como conclusión, los factores negativos de una doble regulación que conllevan a la modernización de las Leyes actuales, para responder de una manera rápida, eficaz y segura a las situaciones fácticas fruto de la expansión del comercio a nivel mundial.

Palabras Claves: *Unificación, compraventa, modernización del Derecho, negocios jurídicos modernos, Derecho civil y mercantil.*

Abstract:

This research is aimed at harmonizing the Nicaraguan law to the International law in commercial matters. Since the approach of the unification of the legal regime of obligations and civil contracts and commercial work is very complex and difficult, we have preferred to limit our investigation only to unify the legal regime for the formation of the contract of sale in Nicaragua. Through this, are presented the reasons for the need of unification in the legal regime of the sale, which, are supported through as throughout history has been addressing the issue. Moreover, they are shown similarities and differences in terms of sale, in the Nicaraguan civil and commercial legal systems. In this research are arguments, projects and laws that support the unification. All of this, under the goal, of updating our legal system, in order to respond to the legal transactions resulting from a globalized world. It is a reality that through its legal system Nicaragua should not ignore. The research sheds conclusion, the negative factors of a double regulation, that lead to the modernization of ours existing laws to respond quickly, efficiently and safely to situations that present the current legal business benefits of trade expansion worldwide.

Keywords: *Unification, sale, modernization of law, modern legal business, commercial and civil law.*

Tabla de Contenidos

I. La Unificación de las Obligaciones Civiles y Mercantiles referidas al Contrato de Compraventa: un análisis de su regulación nacional frente al Derecho comparado. II. Análisis Comparativo del Régimen Civil y Mercantil del Contrato de Compraventa en Nicaragua. 1. Criterios de la Mercantilidad. a. concepto. b. objeto. 2. Saneamiento por evicción y por los vicios o defectos de la cosa. 3. Modificaciones convencionales de la obligación de garantía por vicios. 4. Transmisión de los riesgos. 5. Compraventa especiales. 5.1. Compraventa Internacional. **III. Inconveniencias y dificultades de una doble regulación de cara a los negocios jurídicos de compraventa modernos.** 1. Colorario. **IV. Argumentos, Proyectos y Leyes a favor de la Unificación de la Regulación de las materias civil y comercial. V. Argumentos a favor de la Unificación de la Regulación del contrato de compraventa en Nicaragua. VI. Conclusiones. VII. Lista de Referencias bibliográficas.**

Introducción

El objetivo de este artículo está destinado a evidenciar la problemática que conlleva el tener una doble regulación para las obligaciones y los contratos, en especial el contrato de compraventa en Nicaragua. Se pretenden ofrecer algunos argumentos en pos de iniciar un debate jurídico a favor de la unificación. En un mundo globalizado, donde los mercados cada vez van tomando más terreno, es necesario un régimen jurídico actualizado que responda a las necesidades empresariales modernas.

Teniendo presente que el propósito de esta investigación es el de analizar el régimen jurídico de la unificación del contrato de compraventa en Nicaragua, la metodología jurídica que vamos a emplear para el desarrollo del tema es la siguiente: en primer lugar, realizaremos un análisis del tema en Derecho comparado; es decir, cómo se encuentra el tema que hoy nos ocupa en otras legislaciones. Luego iniciaremos con un análisis del concepto y de los fundamentos preliminares del contrato de compraventa, conocido como los criterios para determinar la mercantilidad de la compraventa. Un poco más adelante, a través de un Colorario enfatizaremos, los factores donde se encuentra evidenciada la problemática de la dicotomía. En el siguiente capítulo, realizamos un detalle, de proyectos,

argumentos y Leyes en favor de la fusión del régimen civil y mercantil. Aterrizando a la realidad nicaragüense, y por qué se debe realizar una unificación en materia contractual y de obligaciones civiles y mercantiles, a través de ejemplos claros de la problemática de una dicotomía legal en materia de compraventa.

Concluyendo de manera rotunda que la unificación, es una tarea que no se puede ver postergada por más tiempo. Nicaragua no es ajena a los cambios y avances del mundo en el que vivimos; motivo por el cual debe modernizar sus normas, de manera que éstas respondan las vicisitudes exigidas por los empresarios modernos.

I. La Unificación de las Obligaciones Civiles y Mercantiles referidas al contrato de Compraventa: un análisis de su regulación nacional frente al Derecho comparado

Siguiendo a aquel sector de la doctrina que aboga en pro de la modernización del Derecho Privado nicaragüense, este artículo aborda las ventajas de la unificación de los contratos y obligaciones civiles y mercantiles. Al representar éstos una amplia parcela del Derecho, nuestra investigación estará totalmente enfocada a evidenciar el menester de una unificación de la regulación para el Contrato de Compraventa en el Sistema Jurídico Nicaragüense.

Primeramente, nos parece oportuno destacar cómo se encuentra este tema a nivel mundial, así encontramos ordenamientos jurídicos como el francés, quienes tan solo dedican un artículo al contrato de compraventa –donde sólo se dedica a los medios para hacerlas constar- *A l'égard des commerçants, les actes de commerce peuvent se prouver par tous moyens à moins qu'il n'en soit autrement disposé par la loi.* Respecto a los comerciantes, los actos de comercio pueden ser probados por cualquier medio probatorio, mientras la Ley no lo disponga de manera contraria (art. 109 Código de Comercio francés) y esto debido a la gran extensión de regulación encontrada en el Código Civil francés. En cuanto a actos de comercio hace mención a la reventa y el alquiler del uso (ánimo que heredaría nuestro actual Código de Comercio) así el art. 632 del Código de Comercio de Francia establece:

La loi répute actes de commerce: Tout achat de biens meubles pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillés et mis en oeuvre;... La Ley considera actos de comercio: Cualquier compra de bienes muebles para la reventa, ya sea en especie o después de haber sido trabajado y aplicado... esta misma lógica sería perseguida por varios códigos a nivel mundial. En el viejo continente los Códigos de Comercio de Bélgica y Holanda son un ejemplo, en Latinoamérica códigos como el Mexicano, y el nuestro también lo son (art. 341Cc).

En el ordenamiento jurídico suizo nos encontramos ante un sistema de obligaciones conjuntos, es decir un mismo régimen jurídico para las obligaciones civiles y mercantiles, contenidas éstas bajo un mismo Código, donde se encuentra un concepto de este contrato y como lógica las obligaciones derivadas del mismo (Vivante, 2004, p. 237).

En el sistema inglés, no se hace diferencia entre la venta civil y la venta mercantil, ésta se encuentra regulada en una Ley ya vetusta, pues data del año 1893 y fue publicada el 20 de febrero de 1894. Algunos estudiosos (Vivante, 2004) acreditan esto a que los linderos entre el derecho civil y mercantil se encuentran, como es natural, confundidos en un país en el que el movimiento industrial y mercantil lo absorbe todo y constituye la ocupación ordinaria de la gran mayoría de sus habitantes (p.238).

En tanto, el sistema español, regula el tema por separado, teniendo al igual que Nicaragua normas en materia civil y mercantil para el mismo tema.

En el régimen italiano, nos encontramos ante un solo cuerpo normativo, titulado *Codice Civile* (1942, con reformas en el 2010) para Vivante, (2004) quien fuera ferviente seguidor de la doctrina Suiza de las obligaciones (explicada líneas atrás), en el orden jurídico privado no hay más que solo un tipo de obligaciones, en el que se pueden encuadrar todas las variantes tanto civiles como mercantiles. En sus propias palabras:

“Es difícil marcar límites precisos entre la materia regida por el Código Civil y la que no está en el Código de Comercio... las cuestiones que diariamente surgen de

aquella separación artificiosa son tan perjudiciales para el ejercicio sencillo y rápido de la justicia, que algún legislador pensó en cortar todo motivo de queja regulando en un solo código, tanto los asuntos civiles, como los comerciales; y así se ha hecho recientemente en Suiza. La división el Derecho privado en dos códigos tiene su principal origen en condiciones económicas, judiciarias y sociales que hoy han desaparecido” (p. VII).

En este sentido el *Codice civile d'Italia* regula de manera amplia y no hace distinción de este contrato y de las obligaciones que derivan del mismo entre civil y mercantil; así lo encontramos en el: *Titolo III Dei singoli contratti Capo I Della vendita Sezione I Disposizioni generali*. De tal manera que la regulación va desde el art. 1470 al 1556.

En cuanto América Latina, en países como Chile y Colombia existen varios sectores doctrinales que apuestan por la unificación en la materia. Pero aún no se cuenta con un único régimen jurídico para las obligaciones o en particular para el contrato de compraventa. Esto debido, en nuestra opinión, a la resistencia de los juristas en emprender un proceso de unificación que, en buena medida, significaría, en opinión de algunos, la “mercantilización” del Derecho Civil.

En Nicaragua, coexisten dos regímenes de regulación para el contrato de compraventa (además de supuestos especiales a los que dedicaremos un acápite posteriormente), y afirmamos que coexisten porque ambos se encuentran vigentes jurídicamente hablando y son aplicables en distintos escenarios del tráfico jurídico. Si bien es cierto son materias distintas (civil / mercantil), una complementa a la otra; ya que el concepto y otras disposiciones que derivan de este contrato, se encuentran establecidas en el Código Civil, un primer motivo para acercarnos a un solo cuerpo regulador.

Para Ravassa Moreno (2004):

Hoy es un hecho reconocido por la práctica judicial, la jurisprudencia y la doctrina, que la unificación contractual en los ámbitos civil y mercantil y en particular en materia de compraventa, en armonía con el derecho mercantil internacional, es una necesidad impostergable. (p. 455)

En opinión nuestra, el proceder a la unificación es indispensable, pues como resultado encontraríamos seguridad jurídica; además, de prontas y más efectivas soluciones para los empresarios de hoy en día, consumidores y comerciantes.

Ante tal situación, y a falta de un proyecto de unificación en materia de obligaciones y contratos civiles y mercantiles en nuestro país, es necesario hacer consciencia de la importancia de modernizar nuestro Derecho Privado, con especial énfasis en materia de compraventa. Ese es el principal objeto de esta investigación; pues recordemos que el contrato de compraventa mercantil, en palabras de Alonso Martínez (1882), -citado por Herrera y Guzmán (2014, p.207)- “es el más usual y frecuente en el comercio”. Asimismo, es innegable la latente necesidad de armonizar nuestro Derecho Comercial nacional al internacional; adecuando nuestras Leyes para regular y ofrecer un sistema jurídico eficaz y seguro para los empresarios locales y extranjeros, adaptado a los nuevos negocios jurídicos productos del fenómeno de la globalización.

Iniciaremos este recorrido realizando una comparación en nuestra legislación actual sobre estos dos regímenes en materia de compraventa; destacando los factores que nos llevan a apostar por un nuevo y único cuerpo normativo en esta materia.

II. Análisis Comparativo del Régimen Civil y Mercantil del Contrato de Compraventa en Nicaragua.

1. Criterios de Mercantilidad

a. Concepto

Muchos se preguntarán el por qué de una unificación para este contrato en especial; evidencias tan elementales como los criterios para determinar si la compraventa es mercantil o civil, inician con un proceso tedioso que desde su inicio viene a representar dificultades para los empresarios modernos, litigantes, notarios y administradores de justicia.

Iniciemos escudriñando el concepto de compraventa. En tal sentido, es del conocimiento de los estudiosos de la materia en nuestro país, que nuestro Código de Comercio (en adelante Cc.) no ofrece una definición de dicho contrato, razón por la cual debemos acudir necesariamente al artículo 2530 del Código Civil de la República de Nicaragua (en adelante C) *“contrato por el cual una de las partes transfiere a otra el dominio de cosas determinadas por un precio cierto”*.

En palabras de Sánchez Calero (2002)

Lejos de lo que podría pensarse, la doctrina mayoritaria en Derecho Comparado considera que la doble regulación del contrato de compraventa es un fenómeno que incrementa la litigiosidad, en atención a la falta de claridad del régimen jurídico de dicho negocio. (p.190)

Es en este preciso momento, donde encuentra eco la afirmación antes expuesta; ya que nuestra Ley comercial no ofrece una definición como punto de partida; motivo por el cual inicia el arduo trabajo de escudriñar el negocio jurídico para hacer notar su mercantilidad.

Vale la pena señalar que siempre, en cuanto a Derecho se trate, los conceptos estatuidos en los códigos, Leyes, normativas, irán en contra del tiempo; es decir, los negocios jurídicos cambian, las maneras de negociar cada vez son más diversas y por los avances tecnológicos necesitamos eficacia y rapidez; razón por la cual los conceptos deben de irse actualizando a manera que el tiempo avanza para lograr un ordenamiento jurídico moderno, que se ajuste a las vicisitudes del mundo del ahora, a un exigente y fugaz tráfico jurídico.

Otros estudiosos como López-Guzmán y Morgestein-Sánchez (2009), comparan los convenios internacionales a los ordenamientos nacionales de la siguiente manera:

Los convenios internacionales en materia contractual, a diferencia de lo que ocurre en el ámbito de los ordenamientos jurídicos nacionales, no presentan definiciones acerca de los contratos que regulan, puesto que quienes participan en la elaboración de estos son conscientes de que el comercio y los negocios se desarrollan vertiginosamente, mientras que el proceso legislativo es más lento. Los contratos y las operaciones mercantiles no se gestan en forma simultánea con la Ley, aquellos la preceden. Por tanto, la elaboración de conceptos y definiciones son inconvenientes y no resisten la pátina del tiempo (p. 15).

Estos mismos autores proponen para el ordenamiento jurídico de su país, la supresión de los conceptos pues para ellos las definiciones no son consecuentes con las exigencias del tráfico mercantil contemporáneo; pues no se puede pretender condensar en la legislación todas y cada una de las hipótesis fácticas que se pueden presentar en el ámbito de la contratación. Conjuntamente, esto vendría a dificultar las relaciones comerciales, los negocios; además, los contratos evolucionan cotidianamente, sin aferrarse a los rígidos modelos conceptuales prefabricados por el legislador. (p.15)

Mucho se dice acerca del tema, desde nuestra óptica en Nicaragua, actualmente no creemos se puedan eliminar las definiciones de nuestros cuerpos normativos, pero si deberíamos ajustarlas; con el inconveniente que pasado el tiempo éstas vuelvan a encontrarse vetustas y resultando más dificultosa su aplicación; razón por la cual, consideramos que seguir la corriente de los convenios internacionales, sería el mejor camino a tomar.

b. Objeto

Continuando con los criterios que dotan de mercantilidad a la compraventa, si bien es cierto, el concepto y las obligaciones derivadas del contrato de compraventa se encuentran contenidos en el Código Civil, nuestro ordenamiento jurídico establece una normativa especial para aquellas compraventas calificadas como mercantiles, de conformidad a los criterios establecidos, principalmente, por el Código de Comercio. En este sentido, el artículo 341Cc, establece el criterio delimitador entre compraventas civiles y mercantiles al

leerse: “*serán mercantiles las compraventas a las que este **código da tal carácter** y todas las que se hagan de **bienes muebles** con el objeto directo y preferente de traficar, esto es, de **revenderlos o alquilar su uso**”.*

En otras palabras, las compraventas mercantiles no son identificadas por su forma, éstas las encontramos acorde con nuestro Cc. por los sujetos que las celebran, por el objeto sobre el que recaen o por el propósito con el que se contratan.

Nuestro Cc. deja abierta y ambigua la manera para determinar las compraventas en materia mercantil. En primer lugar, debemos detenernos en la idea de aquellas “a las que este código da tal carácter”. En palabras de los Dres. Herrera y Guzmán (2014, p. 209) aquí se deben tomar en cuenta los siguientes artículos:

1 Cc.: *El presente Código de Comercio, será observado en todos los actos y contratos que en el mismo se determinan, aunque no sean comerciantes las personas que los ejecuten. Los contratos entre comerciantes se presumen siempre actos de comercio, salvo la prueba en contrario, y de consiguiente, estarán sujetos a las disposiciones de este Código.*

103 Cc.: *Si ninguno de los contratantes es comerciante o la obligación no es de naturaleza mercantil, no tendrá este carácter, aunque las partes estipulen que se obligan a estilo de comercio.*

20 Cc.: *Para los efectos del artículo anterior, se reputan comerciantes, todos los que tienen abiertos almacenes, tiendas, bazares, boticas, pulperías, hoteles o fondas, cafés, cantinas u otros establecimientos semejantes; a las empresas de fábricas o manufacturas; a las empresas editoriales, tipográficas o de librería; a las empresas de transporte, fluvial o marítimo; a las empresas de depósitos de mercaderías, provisiones o suministros y seguros de toda clase, los bancos, casas de préstamo y agencias de negocio y de comisiones; y en general, a todos los que habitualmente ejecuten operaciones regidas por este Código”* (hay que recordar aquí que este último artículo ya fue derogado por la Ley 698, Ley General de los Registros Públicos).

Estando de acuerdo con Herrera y Guzmán (2014) en los artículos antes mencionados, encontramos la clave para determinar la mercantilidad de la compraventa en cuanto a sujeto se trata. No obstante, cabe destacar que dicha mercantilidad será entendida, siempre que la compraventa constituya una operación propia de su actividad comercial; por tanto, no será mercantil, por ejemplo, la venta efectuada por un comerciante de su propio auto a una señora propietaria de una venta de químicos, cuando dicho auto sirva para las actividades personales y de la familia de dicha señora. Todo lo contrario sería si este auto fuese destinado a la distribución de los productos químicos que la señora ofrece, así como el vendedor le diera un uso similar.

A través del ejemplo antes mencionado, podemos observar como cada supuesto debe ser estudiado con detenimiento para lograr encontrar su materia de aplicabilidad.

En un segundo plano, nos encontramos con el objeto en el que recae este contrato, recordemos que nuestro artículo 341 Cc. establece: *para que la compraventa sea considerada mercantil debe recaer sobre “bienes muebles, pero con la condición indispensable que el objeto sea directo y preferente de traficar, esto es, de revenderlos o alquilar su uso”*.

Para los estudiosos del Derecho nicaragüense ésta es la clave para determinar la mercantilidad (Herrera & Guzmán 2014):

La naturaleza *mueble* de la cosa objeto del contrato es, según el legislador, el primer requisito exigible para poder tildar a una particular compraventa como mercantil. Y ello no es de extrañar, ya que, recordemos, que los códigos de comercio están pensando, sobre todo, en una clase particular de empresarios, los comerciantes, mismos que dedican su actividad profesional a transar una clase particular de bienes muebles: *las mercancías*. (p.209)

Siguiendo esta corriente de pensamiento, el mismo autor toca el tema sobre la compraventa de bienes inmuebles, y a esto no tenemos más que apegarnos a Ley expresa como lo establece nuestro Código de Comercio en el art. 111. i) cuando deja a esta reservada a materia civil. No obstante, muchos afirmarían ¿qué puede detener a la Ley comercial de

regular las compraventas de bienes inmuebles?; Surge por ejemplo la interrogante ¿qué pasa con los establecimientos que son adquiridos por comerciantes para realizar una actividad mercantil?; lamentablemente nuestro Código de Comercio como ya se mencionaba líneas arriba, está pensando para negocios jurídicos con objetos de bienes muebles (mercancías en su gran mayoría); motivo por el cual, carece de una regulación adecuada para este tipo de negocios. Atendiendo a esto, nos parece acertado citar a Sánchez Calero (2002) para quien: “*la mercantilidad de las compraventas inmobiliarias sería puramente teórica*”.

Continuando esta labor de examinar los caracteres a tener en consideración para determinar la mercantilidad de la compraventa; nos encontramos con la parte final del art.341 C.c. *con el objeto directo y preferente de traficar, esto es, de revenderlos o alquilar su uso.*

Muchas discusiones existen sobre estos dos grandes pilares de la mercantilidad de la compraventa; ¿qué debemos entender por reventa y alquilar su uso? En nuestra opinión, volvemos a recaer en el *animus* que persigue nuestro Cc. pues, se ve a todas las luces, que a través de estos supuestos, nuestro legislador está pensando en el *ánimo de lucro*.

En este sentido, reventa debe ser entendido como la venta hecha por un comprador de aquello que fue adquirido por él precisamente para revender. Mientras que al establecerse el fin de “alquilar su uso” el legislador pretendía evitar que ciertas compraventas auténticamente mercantiles escaparan de dicha sede, cuando las partes contratantes trataran de disimular una verdadera “reventa” bajo un negocio simulado de “arriendo” del bien objeto del negocio (Herrera & Guzmán, 2014) (p. 210).

A pesar que esta idea sea muy lógica, si la aceptamos, nos encontramos ante una gran interrogante, ¿qué pasaría entonces con las compraventas más usuales?, es decir aquellas en las que un consumidor es uno de los sujetos envueltos en el negocio y este la adquiere no para alquilar, no para revender, simplemente la compra para su consumo. Como afirman Herrera y Guzmán, 2014, a una simple lectura de nuestra Ley comercial, deberían ser consideradas compraventas en materia civil (p.211).

No obstante, en Derecho comparado y la doctrina se sostienen fuertes críticas sobre la mercantilidad de estas compraventas así: Brosseta Pont y Martínez Sanz (2003) comentan:

1. No es posible separar de forma radical de la interposición lucrativa que efectúan los comerciantes, las compras para revender de las reventas de lo adquirido, atribuyendo carácter mercantil a las primeras y civil a las segundas, cuando ambas son esenciales en la actividad de aquellos. 2. La reventa de comerciantes a consumidores se erige en un acto mixto, el cual no puede dejar de considerarse mercantil en tanto que el sistema codicístico exige tener por tales los actos típicos que llevan a cabo los comerciantes, aun y cuando la parte que contrata con ellos no lo sea. 3. Resulta incongruente afirmar el carácter mercantil de un sujeto (el comerciante), si se parte del carácter civil de su actividad económica típica (la reventa). (p. 66)

La posición antes expuesta, actúa con base y fundamentos fuertes, más si nos apegamos a lo establecido en nuestro cuerpo normativo comercial, tendríamos que dejar por fuera las compraventas en las que un consumidor es parte, claro está, siempre y cuando este las destine a su uso particular. Cabe mencionar, que debería tenerse en consideración las justificaciones antes expuestas, pues sería más lógico ubicar estas compraventas en el régimen mercantil (recordemos representan la gran mayoría de este tipo de negocios jurídicos) Sin embargo, actualmente y acorde a la redacción de nuestro Código de Comercio, es imposible admitirlas en el régimen mercantil.

Consideramos que esta problemáticas la hemos heredado de la legislación española, en cuanto el tema lo regulan de idéntica forma. Así, en el art. 325 del Código de Comercio Español encontramos el ánimo de reventa; además el siguiente artículo (326) numeral uno, encontramos que no serán consideradas mercantiles las compraventas destinadas al consumo.

En esta misma línea de pensamiento Garrigues (1979) sostiene:

En vez de querer sustituir el dato de la profesionalidad mercantil por el de la intención de reventa, se hubiese limitado a calificar de mercantil toda compra y toda

venta realizada por un comerciante en la explotación de su industria, fuese cual fuese el carácter y la intención del otro comerciante. (p.73)

Nos decantamos por la posición ofrecida por este autor, pues de esta manera se vería superada la problemática que ahora nos atañe. No obstante, recordando el objetivo principal de esta investigación, el cual apuesta por la unificación del régimen jurídico de la compraventa en Nicaragua, una vez lograda ésta, el inconveniente se vería superado, puesto que solamente existiría un cuerpo normativo para este importante negocio jurídico.

Otra discusión que podemos encontrar en la doctrina y, por consiguiente, en nuestro ámbito mercantil, es aquella compraventa que realiza un empresario con la intención de destinar el objeto comprado a su explotación industrial o comercial y no a la reventa, operación a la que algún sector de la doctrina le ha negado su carácter mercantil (Chuliá, 2004) (p.788)

Para Herrera y Guzmán (2014), es evidente que ante esta situación el ánimo de lucro que mueve al comprador, mismo que se encuentra ausente en el supuesto explicado líneas arriba (cuando interviene un consumidor) (p.213), encuentra eco en lo expuesto por Brosetta Pont y Martínez Sanz (2003):

En efecto, no es posible concebir que se aplique normativa mercantil a la compra de materias primas que realiza un empresario para venderlas luego de transformarlas, y, en contraposición, se aplique la normativa civil a una compraventa, entre empresarios, cuando las cosas compradas serán invertidas en el propio proceso productivo. (p. 788)

Como se puede apreciar, es un paradigma jurídico, pero lastimosamente es como se encuentra estructurado nuestro Cc., factores que pueden ser mejorados una vez que se tome en consideración la importancia de una unificación en materia de obligaciones y contratos, de manera que estaríamos avanzando y resolviendo las necesidades de los sujetos que trafican en el ordenamiento jurídico hoy en día.

2. Saneamiento por evicción y por los vicios o defectos de la cosa

Este acápite parte de la obligación de garantía que debe cumplir el vendedor para con el comprador, dentro de ésta encontramos lo que en Derecho se conoce como: “el saneamiento por evicción y por los vicios o defectos de la cosa”.

En cuanto a este tema ambos regímenes lo tratan de manera diversa. Mientras en materia civil, consideramos que es más rígido, en tanto el art. 2599C. dispone: “*El vendedor está obligado a la evicción y saneamiento en favor del comprador*”; asimismo, el art. 2600C.:

Por la evicción debe defender la cosa vendida en cualquier juicio que se promueva contra el comprador por causa anterior a la venta. Por el saneamiento, debe pagar las costas del juicio que haya seguido el comprador en defensa de la cosa, lo que éste perdiere en el juicio y el menor valor que tuviere la cosa por vicios ocultos que no se hubieren considerado al tiempo de la enajenación.

Es evidente, como la materia civil cuando se trata de esta garantía persigue al vendedor, *contrario sensu* a lo regulado en el ámbito mercantil, en este sentido el art. 342Cc. estatuye: “*La venta comercial de la cosa de otro es válida. Ella obliga al vendedor a la adquisición y a la entrega de la cosa al comprador, bajo la pena de indemnización de perjuicios*”.

En materia mercantil, por cuanto concierne al saneamiento por vicios internos; Herrera y Guzmán (2014, p. 221) cita a Uría, Menéndez y Vérguez (2001), de lo anterior, se logra evidenciar que en materia mercantil establece un deber pero este para con el comprador, quien debe denunciar con rapidez la existencia de vicios o defectos de la cosa, ya que si no lo realiza en tiempo y forma pierde el derecho de actuar judicialmente contra el vendedor. De hecho, tal régimen persigue como finalidad que el vendedor pueda enterarse en breve tiempo si la operación ha concluido felizmente, de tal forma que, por medio de la protección al vendedor, se quiere dispensar una protección general a la seguridad del tráfico jurídico mercantil. (p.104)

Siguiendo este orden, el artículo 357 de nuestro Cc. prescribe los plazos aplicables en esta materia; así:

*El comprador que dentro de **cinco días** de recibir las mercaderías no reclamare al vendedor por escrito las faltas de cantidad y calidad de ellas; o que dentro de **treinta días** contados desde que las recibió no las reclamase en la misma forma, por causas de vicios internos de las mismas, **perderá toda acción o derecho a repetir por tales causas contra el vendedor.***

Evidenciando este procedimiento a seguir, es ahora más clara la diferencia entre la regulación de ambas materias, que tratan de un mismo tema pero regulado de manera distinta. No obstante, esta diferencia es aún peor cuando se trata de una contradicción en el mismo cuerpo normativo. Traemos a colación el art. 353 Cc.: *En el acto de la entrega puede el vendedor exigir del comprador, el reconocimiento íntegro de la cantidad y calidad de las mercaderías. Si el comprador no hiciere el reconocimiento exigido, se entenderá que renuncia a todo ulterior reclamo.* Entonces atendiendo a este artículo, ¿sí una vez en el acto de entrega el comprador acepta la cantidad y calidad de las mercancías, deja eximido al vendedor? Nos parece, así como a muchos estudiosos del tema, contradictorio este artículo en relación a 357Cc. Consideramos que este artículo persigue el ánimo regulado en materia civil –mismo que bajo nuestra óptica da un tanto más de protección al vendedor-. Este es uno más de los factores a tomar en cuenta al momento de una posible unificación del régimen contractual y obligacional de ambas materias.

Continuando el tema, en materia mercantil, se debe llevar a cabo un procedimiento para que sea exigido el reclamo del que venimos hablando. Así, la denuncia debe hacerse al vendedor o al representante, levantando una protesta y reclamando por escrito. La Ley quiere rodear de seriedad la reclamación para evitar fraudes. Art.358, 357 CC. (Robleto et al. 2011, p.132).

En tal sentido, el art. 359 C.c. establece que:

La protesta que el comprador haga en los casos de inconformidad en cuanto a la cantidad o calidad de las mercaderías, debe formularse ante un Notario o autoridad local y dos testigos, todos los cuales deben dar fe de haber practicado la inspección de las mercaderías, de los defectos o faltas notadas y expresar su juicio sobre no

depender tales faltas o defectos de un caso fortuito y de no haber vestigios de fraude de parte del comprador.

Señala Robleto et al (2011) si se tratase de vicios ocultos, efectuada la denuncia en el plazo indicado en el 357CC. podrá ejercer las acciones reconocidas en el Código Civil Art. 2630 y siguientes (p. 132).

Así Herrera y Guzmán (2014, p. 223) presenta a la acción *redhibitoria*, como el principal efecto de presentar la denuncia. Con esta acción, el comprador tiene la facultad de dejar sin efecto el contrato, volviendo la cosa al vendedor, restituyendo este el precio pagado, o bien la *acción para que se baje del precio el menor valor de la cosa* por el vicio oculto (art. 2639C.)

Además de lo anterior, es exigible la indemnización por daños y perjuicios sufridos, acorde con el art. 2641C, claro está, si éste opta por la rescisión del contrato.

Una vez señalados los artículos anteriores, podemos observar la innegable doble regulación de este contrato. Aun tratándose de una compraventa de carácter mercantil, es innegable cómo este negocio traspasa las fronteras de la mercantilidad, para adentrarse a aquellas civiles, encontrando en este cuerpo normativo solución a su conflicto. Es aquí donde empresarios, que no propiamente saben de Derecho encuentran sin sentido, la doble regulación y las complicaciones que traen consigo el asunto; pues habrá pasado por muchas mentes empresariales, ¿por qué no existe un solo régimen jurídico para este tipo de negocios?

3. Modificaciones convencionales de la obligación de garantía por vicios

Nos pareció menester destacar este factor en el negocio jurídico de compraventa, pues para varios estudiosos del tema: Robleto et al. (2011, p. 132) Herrera y Guzmán (2014, p. 223) el régimen jurídico de la garantía por vicios o defectos de la cosa es de carácter dispositivo, en otras palabras, esta garantía puede ser modificada por las partes que en el negocio intervienen.

Es importante señalar este aspecto, pues consideramos que el mismo trasciende la regulación de este contrato en ambas materias (civil y mercantil), el tema de la garantía se encuentra a su vez regulada en Ley especial, es decir la Ley 842 (2013) Ley De Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarías (en adelante Ley de Consumidores), específicamente en el capítulo IX De las Garantías art. 39 y siguientes; además de su respectivo Reglamento, Decreto 36-2013 en el capítulo IX De la Garantía, art. 32 y siguientes.

Si bien es cierto, hicimos mención a la Ley especial, lo anterior, no significa que desaparece la posibilidad que en los contratos celebrados entre empresarios no se pueda negociar períodos de tiempo distintos a los establecidos en el código de comercio.

Así se encuentran protegidos los consumidores, pues acorde con Seco Caro (2000) citado por Herrera y Guzmán (2014, p. 223)

En realidad es bastante frecuente, especialmente por lo que hace a los electrodomésticos, maquinaria, materiales y otros muchos productos, pactar cláusulas especiales de garantía que se refieren no solo a la ausencia de vicios de la cosa o a defectos de calidad, sino que otorgan garantías de correcta fabricación o funcionamiento. (p. 321)

De manera que, como se logra apreciar, la amplitud del Derecho en cuanto a este tema nos encontramos una regulación en Ley especial. Punto que también consideramos debería ser tomado en cuenta al momento de preparar el cuerpo normativo unificado para este acto jurídico.

4. Transmisión de los Riesgos

En materia Civil acorde con Herrera y Guzmán (2014) el riesgo es uno de los efectos jurídicos que de forma particular nace de la compraventa. En tal sentido, nuestro Código Civil se encarga de establecer esta responsabilidad del estado de la cosa en el apartado de las obligaciones, art. 1845 C y siguientes: *“El obligado a dar alguna cosa lo está también a conservarla con la diligencia propia de un buen padre de familia”*. (p. 194)

En materia mercantil, el riesgo nace una vez perfeccionado el contrato, pues el bien objeto del mismo puede verse afectado, destruirse o sufrir deterioro, ya sea por caso fortuito o por otra causa no imputable al vendedor –*incautación de mercancía, prohibición de importarla, etc.*- El problema radica en saber dónde termina la responsabilidad del vendedor e inicia la del comprador. Es decir en qué momento el comprador será deudor incondicional del precio, aunque no reciba ningún beneficio del contrato (Vérgez, 2001, p. 88).

Robleto et al. (2011) hace una clasificación acerca las reglas del riesgo, así:

Reglas generales del riesgo

- a. Si el riesgo recae en el vendedor, este no entrega la cosa y pierde el derecho al precio, pero si ha recibido parte de él tendrá que devolverlo.
- b. Si el riesgo pesa sobre el comprador, estará obligado a pagar el precio sin recibir la cosa o en su caso recibéndola con los daños y menoscabos sufridos.

Reglas especiales del riesgo

- c. En la compraventa de cosa determinada: el riesgo es del vendedor hasta que se pone a disposición del comprador –entrega-, posteriormente el riesgo se transmite al comprador.
- d. Venta de cosa genérica: el riesgo se transmite al comprador a partir del momento de la especificación de la mercadería.
- e. Compraventa con facultad de examinar la mercancía: el riesgo no se transmite hasta que la mercancía es examinada o adquiere la condición pactada (p. 134).

No obstante las reglas mencionadas con anterioridad, el mismo autor detalla que el régimen del Código de Comercio al poseer carácter dispositivo, las situaciones planteadas pueden ser modificadas por las partes.

En este mismo sentido, para Sánchez Calero (2000) las cláusulas típicas en el tráfico suelen señalar el lugar de la puesta a disposición de la mercancía, lo que determina el momento de la transmisión del riesgo: Ex - almacén, FOB (*free on board*: desde que está a bordo del buque) (p.205).

Es de conocimiento, de aquellos involucrados en el comercio, que la Cámara Internacional de Comercio (ICC por sus siglas en inglés) con sede en París, se encargó de recopilar estas cláusulas típicas del tráfico jurídico mercantil en el año de 1936 llamados *INCOTERMS*. En el año 2010 fue publicada por la misma entidad, la última versión, entrando en vigor el 01 de enero del año siguiente.

Cabe señalar que estos términos son de suma importancia para el comercio, tanto nacional como internacional. Además, es una herramienta que sólo encontramos en materia mercantil; es decir una gran diferencia acorde con la regulada en materia civil acerca del riesgo. Motivo por el cual, la unificación por la que apuesta este artículo, se evidencia de manera más latente; o sea, vemos como el comercio ha avanzado y nuestra legislación se va quedando atrás, de manera que necesitamos actualizar nuestras normativas, estudiando las que tenemos actualmente, con el objetivo de adecuarlas o en su caso cambiarlas para que se adapten a las vicisitudes de la actividad empresarial del día a día.

5. Compraventas Especiales

Retomando la referencia hecha con antelación, además de los dos grandes regímenes jurídicos que norman el contrato de compraventa, existen otros modelos de este negocio jurídico. Se trata de nuevas modalidades que, aunque gozan de ciertos matices, conservan siempre la esencia jurídica del contrato de compraventa y, aunque son objeto de regulaciones específicas en el sistema jurídico nicaragüense, consideramos de primera necesidad mencionarlos dado el enfoque de este trabajo investigativo y, aún más, porque deberán ser tomados en cuenta para valorar la pertinencia de la unificación por la que apostamos.

Dentro de estas modalidades de compraventa, tenemos:

La compraventa sobre muestras (art. 343 Cc.); compraventa de mercancías que se tengan a la vista (art.344-346 Cc.); compraventa por orden (art. 347 Cc.); esta en relación a la venta a Ensayo (art.2542 C.); compraventa celebrada en el momento del transporte del bien (art. 348 Cc.); compra de las mercaderías por el precio que otro fije (art. 350Cc.); compraventa en la que se concede crédito a los consumidores (art. 75 Ley de Consumidores); sobre la compra de bienes y servicios en territorio nacional por medio de las transacciones

electrónicas (art. 80 Ley de Consumidores); venta a domicilio (art. 5 y 82 Ley de Consumidores).

Nos parece importante resaltar las compras realizadas por medios electrónicos; ya que gracias al fenómeno llamado globalización, estas son parte del quehacer del comercio. En Nicaragua, la Ley de Consumidores hace referencias a ellas en su artículo 77; además, reconoce la compra de bienes y servicios en territorio nacional por medio de las transacciones electrónicas (art. 80 Ley de Consumidores); además incluye la salvedad que la Ley de la materia completará las disposiciones de esta Ley y su respectivo reglamento. Ahora bien, la Ley a la que hace referencia este artículo no se encuentra vigente en el país, existe un anteproyecto de Ley con más de seis años de existencia, mismo que a la fecha no es más que eso un proyecto que se ha quedado en el camino (Ortega, 2015).

Recalcamos todas estas nuevas modalidades del contrato objeto de este artículo, con el fin que sean tomadas en cuenta al momento de redactar un solo cuerpo normativo.

5.1. Compraventa Internacional:

La compraventa internacional de mercancías se encuentra regulada por la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías (CCCIM) auspiciada por las Naciones Unidas, la cual fue aprobada en 1980. Hacemos énfasis en esta tipo de compraventa, con el objetivo de hacer notar el esfuerzo por una uniformidad acerca de la regulación de este tipo especial.

Aun cuando Nicaragua no es parte de la convención, dentro de nuestro proyecto normativo de unificación no podríamos incluir este supuesto de compraventa, en palabras de Bernard Audit (1994) la regulación de las compraventas internacionales por el Derecho interno no resulta una solución satisfactoria. Por un lado, dichas regulaciones no han sido concebidas para este tipo de ventas, especialmente cuando las normas han sido adoptadas hace mucho tiempo. Además, tratar de uniformar la compraventa internacional en una Ley nacional no lo vemos viable; pues para los mismos juristas, sus principios varían de un país a otro y la solución de un conflicto en un país determinado presenta en sí misma dificultades que dan

lugar a la incertidumbre. La compraventa es la rama más importante del Derecho de los contratos e influye en gran medida sobre el Derecho de los bienes. Cada país tiene en este tema con otros sus propias tradiciones nacionales, que pueden ser muy diferentes de un sistema a otro. La unificación es una aspiración imposible (pp. 7-9).

Vale la pena resaltar que la unificación imposible a la que Bernard se refiere, es a la de tratar de regular la compraventa internacional en los ordenamientos jurídicos internos.

III. Inconvenientes y Dificultades de una Doble regulación de cara a los negocios jurídicos de compraventa modernos

Es evidente, a todas luces, como llegar a la determinación si una compraventa es mercantil o civil, representa un lío para los sujetos involucrados. Es por tal razón que dedicaremos estas próximas líneas a resaltar esos inconvenientes, explicados de previo en el capítulo anterior.

Es importante destacar que el Derecho Privado nicaragüense debe mostrarse capaz de adaptarse a los cambios económicos sociales. El comercio, hoy en día, demanda exigencias de rapidez y agilidad. Esto se traduce, por ejemplo, en menos formalidades en la práctica jurídica, dando como resultado una vía más expedita.

El hecho del aumento de la población en el mundo y el ritmo de vida, que han impuesto al Derecho Civil las exigencias antes mencionadas, menos formalidad, mayor rapidez, etc. esto es conocido en la doctrina (Levi, 1996) como “La comercialización del Derecho Civil”. En tal sentido, Carvajal (2006) afirma que la intensidad y la frecuencia de los fenómenos jurídicos han generado que el Derecho Civil haya hecho propio el ritmo veloz y adaptable del Derecho Comercial (p. 43).

Corolario

Es por tal razón que, dificultades como la determinación de los criterios de la mercantilidad de la compraventa, como lo son el concepto y el objeto del contrato, no se adaptan a las exigencias del comercio actual. Por el contrario, traen consigo dificultades en el primer momento del negocio jurídico objeto de nuestro estudio, pues recordemos, que nuestra Ley

comercial, se limita a ofrecernos un ánimo de lucro disfrazado a través de la reventa o del hecho de arrendar su uso (art. 341 Cc.), dejando por fuera, gracias a esto, las compraventas del día a día las de los consumidores; cuando estas representan, podría decirse, la mayor influencia en el comercio.

El mismo artículo 341Cc. deja establecido, que el contrato de compraventa debe tener por objeto un bien mueble; en igual sentido el artículo 111 i) deja por fuera de materia mercantil, las compraventas de bienes inmuebles. ¿Qué pasa con todos los establecimientos que son adquiridos para empresas comerciales? En los cuales lo que se persigue en un auténtico propósito comercial.

Lamentablemente, este criterio, que refiere exclusivamente a los bienes muebles, se lo debemos a los años que carga nuestro Código de Comercio, recordemos que este fue pensado para un tipo de empresarios, es decir para los comerciantes, y específicamente se tomó en cuenta a las mercancías como los bienes muebles. Con el pasar de los años y la agilización del comercio, hemos encontrado nuevas modalidades que perfectamente pueden encajar en el contrato objeto de nuestro estudio.

Por otra parte, en lo que refiere al saneamiento por evicción y por los vicios o defectos de la cosa, encontramos disposiciones distintas en ambas materias (civil y mercantil); pues en materia mercantil deja como obligación del comprador el informar acerca de algún vicio o deficiencia de la cosa objeto del contrato.

Así nuestro Cc. en su art. 357 deja establecidos plazos dentro de los cuales el comprador debe exponer alguna queja que tuviere por desperfecto del bien. *Contrario sensu* a lo dispuesto en el 2599 C. cuando se obliga al vendedor al saneamiento del bien. Es decir lo establece como una garantía para el comprador mientras que, en materia mercantil, lo encontramos como una obligación del comprador.

Consideramos que ambos aspectos deben ser tomados en consideración, al momento de redactar una sola regulación acerca del tema. No obstante, nos decantamos por la idea que sea considerado una garantía para el comprador. Creemos que este es el ánimo recogido en materia civil, así Herrera y Guzmán (2014)

como obligación es para el vendedor, la entrega de la cosa en condiciones de ser útil a la realización de interés del comprador, cuando esa cosa adolece de defectos que impiden la satisfacción de dicho interés, **nace un derecho de reclamación para el adquirente** a quien no se le ha informado de los vicios o defectos de la cosa. (p.199)

El mismo autor, líneas adelante cita al ilustre profesor Díez-Picazo (2012) -citando la STS de 31 de enero de 1970-:

no se trata aquí, de que la cosa sea inútil para todo uso, sino para el que motivó su adquisición, debiendo entenderse que fue comprada para aplicarla al uso más conforme con su naturaleza y más en armonía a la actividad a que se dedica el adquirente, si nada se hubiese pactado sobre su destino. (p.49)

En tal sentido deberá ser tomado en cuenta, este derecho de reclamo como lo ha bautizado el Dr. Guzmán, pero siempre manteniéndose parámetros como los planteados por el profesor Díez Picazo.

Retomando el tema de las modificaciones convencionales de la obligación de garantía por vicios, nos resta sólo recordar que se encuentra regulada en Ley especial (Ley 842) Ley De Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias; además, no podemos dejar por fuera, el aspecto del carácter dispositivo de la garantía (que puede ser cambiada a voluntad de partes) en otras palabras el derecho que gozan los empresarios o sujetos de Derecho, de esta prerrogativa, aun cuando no los regule la Ley 842.

La idea no es desregular lo que ha existido de previo; al contrario, la idea es adaptar las nuevas normativas de cara a las exigencias de las negocios jurídicos actuales, de manera que estos resulten más sencillos para todo aquel que desee realizarlos. Consecuentemente, teniendo todo lo necesario en materia de regulación en un solo cuerpo, los sujetos involucrados podrán acceder de manera más rápida y eficaz al tráfico jurídico.

En cuanto a la transmisión del riesgo, como se explicó líneas atrás, la mayor diferencia entre ambos regímenes son las reglas internacionales conocidas como los *Incoterms*, las cuales nos parecen de un mejor uso para este tipo de contrato; gracias a su modernidad y

eficacia hacen que el comercio tenga una mayor fluidez. Sin duda, la aplicación de estas normas en lo que sería el contrato de compraventa general, por ponerle un nombre y cuando ya no se deba hacer una distinción entre compraventa civil o mercantil, en materia de transmisión de riesgos, buscando la agilización y efectividad de los negocios jurídicos, serían las más adecuadas. Nos parece oportuno hacer la salvedad, que la idea no es incorporar los *Incoterms* como norma del Derecho interno, sino más bien, es dejar establecida la facultad de las partes para adoptar y por ende exigir válidamente un *Incoterm*.

En cuanto a las compraventas especiales, es requisito *sine qua non* la incorporación de las mismas, en el proyecto de unificación, de manera que se logre el objetivo, tener en un solo cuerpo normativo la regulación del contrato objeto de nuestro estudio. Es así y solo así que lograremos una verdadera regulación amplia y actualizada que responda a las necesidades de los sujetos interesados.

La compraventa internacional, como se dejó asentado en su momento, por su naturaleza de internacional, es imposible quererla encuadrar en un ordenamiento jurídico local, esto traería más desaciertos que aciertos e iría contra todo propósito de modernización de nuestra normativa en materia de compraventa. Dejemos esta regulación a la Convención de Viena, por lo que es recomendable que Nicaragua ratifique dicha Convención.

IV. Argumentos, proyectos y Leyes a favor de la unificación de la regulación de las materias civil y comercial.

Actualmente, existen países que cuentan con la unificación en materia obligaciones; estos, como afirma Carvajal (2006) constituyen argumentos vivos en pro de la fusión. A saber: el código Suizo de las obligaciones (1881), Túnez (1906), Marruecos (1912), Turquía (1926), Líbano (1934), Polonia (1934), Madagascar (1966), Senegal (1967). En cuanto a materia civil y comercial, los códigos civiles de: Italia (1942), Perú (1984), Paraguay (1987), Cuba (1988), Holanda (1992), Mongolia (1994), Vietnam (1995), Federación Rusa (1994) (pp. 46-47).

Para el caso particular de Italia, lo que sucedió según lo narra Corapi (2003, p. 7) “*Nel 1942 in Italia si è approdati allo stesso risultato: gran parte della materia del codice di commercio del 1882 è stata trasfusa nel codice civile, che peraltro si è, per così dire, “commercializzato”*”. Traduciendo la idea, en el año 1942 en Italia se ha aterrizado al mismo resultado, gran parte de la materia del código de comercio de 1882 se traspasó al código civil, que por otra parte, se comercializó por así decirlo.

Siempre Corapi:

L’unificazione dei codici era dunque soprattutto espressione della esigenza di dare una disciplina più moderna al diritto della produzione e dello scambio di beni per favorire un’evoluzione degli istituti più tradizionali (quali la proprietà, il diritto delle obbligazioni) in sintonia con quell’evoluzione della società e dell’economia”(p.7)

La unificación de los códigos era entonces una expresión de la exigencia de dar una disciplina más moderna al Derecho de la producción y del intercambio de bienes para favorecer una evolución de los institutos más tradicionales (la propiedad, el Derecho de las obligaciones) en sintonía con aquella evolución de la sociedad y de la economía.

En Perú, acorde con Carvajal (2006, p. 47):

se mantiene la distinción formal entre Código Civil y Comercial, lo que sucede es que el Código de Comercio de 1902 ha sufrido una serie de modificaciones, por lo cual muchas de las instituciones que formaban parte de su contenido original han sido derogadas y pasado a ser reguladas por Leyes especiales y por el Código Civil de 1984 en lo relativo a contratos, iniciándose un proceso de decodificación de las normas mercantiles y de unificación de las obligaciones. De esta forma el artículo 1353 del Código Civil establece que: “*Todos los contratos de derecho privado, inclusive los innominados, quedan sometidos a las reglas generales contenidas en esta sección*”, derogando tácitamente las disposiciones análogas contenidas en el Código de Comercio. Asimismo, el artículo 2112 prescribe que los contratos de

compraventa, permuta, mutuo, depósito y fianza mercantil, se regirán por el Código Civil, derogando los artículos del Código de Comercio que regulaban dichos contratos.

En Paraguay (Carvajal, 2006, p. 47):

Paraguay unificó en 1985, en las materias de obligaciones y contratos, el Código Civil. El libro I del antiguo Código de Comercio “De los comerciantes” se desglosó en una llamada Ley del Comerciante, donde además de las disposiciones estatutarias que rigen la profesión de comerciante, actos de comercio, etc., se introducen algunas novedades como la “Empresa individual de responsabilidad limitada”. Existe un Código Aeronáutico y queda vigente el antiguo texto de Derecho Marítimo del Código de Comercio derogado.

En el sistema anglosajón rige desde el siglo XVIII la unificación del derecho civil y comercial con dos características particulares: las reglas comerciales predominan por sobre las civiles y subsisten normas especiales para ciertas figuras mercantiles (Carvajal, 2006, p.47).

En América Latina el gran ejemplo a seguir es el Código Civil de Brasil de 2002, el cual entró en vigor desde el 11 de enero de 2003. Miguel Reale (2003, p. 320), supervisor de la Comisión Elaboradora y Revisora del Proyecto de Código Civil, señala que se procedió a la unificación del Derecho de las obligaciones civiles y comerciales a causa del carácter obsoleto del Código de Comercio de 1850, con la incorporación en la parte especial de un Libro sobre el Derecho de la Empresa.

Así Corapi (2003) señala:

Un elemento común de las codificaciones unificadas de Brasil y de Italia es la superación del acto objetivo de comercio como base de la legislación mercantil. En efecto, el Código Civil brasileño introdujo un nuevo Libro segundo “De la Empresa”, en el cual dicha noción se considera como fundamento de la disciplina de

la actividad económica. Lo mismo el Codice Civile italiano pone al centro la noción de “imprenditore”, de la empresa como actividad económica profesional y organizada, y también la noción de “azienda” como un conjunto de bienes funcionales a la empresa.

En este mismo camino se encuentra la república de Argentina, quienes cuentan con la Ley 26.994 Código Civil y Comercial de la Nación, la cual fue sancionada el 1 de octubre de 2014, promulgada el 7 de octubre de 2014 por el decreto 1795 y publicada en el Boletín Oficial el 8 de octubre de 2014, cabe resaltar que dicha Ley entrará en vigencia el 01 de agosto de 2015. (Lorenzetti, 2015)

Es evidente como otras legislaciones ya han avanzado en el tema, cambios que se han presentado en el mundo por fenómenos como la globalización, la expansión de los mercados y la economía de masas, traen consigo una reflexión en cuanto al Derecho se refiere, puesto que en la actualidad se considera importante evaluar la posibilidad de modificar algunos aspectos del Derecho civil y comercial que, ante los cambios, pueden haber perdido vigencia. Es decir, necesitamos actualizarnos como hemos evidenciado a muchos países, en su mayoría países desarrollados, que ya lo han hecho.

V. Argumentos a favor de la unificación de la regulación del contrato de compraventa en Nicaragua

Partiremos de la cita hecha por López-Guzmán y Morgestein-Sánchez (2009), la cual resume muy bien las ideas torales que justifican el por qué de una unión, especialmente para el régimen de compraventa: “El profesor Arturo Valencia Zea, presentó una propuesta académica muy interesante, imbuida del espíritu civilista predominante en los siglos XIX y XX, a consideración de toda la comunidad, que, por cierto, aún no ha sido suficientemente analizada y debatida por la doctrina nacional ni mucho menos por el legislador. La falta de unificación del régimen jurídico de las obligaciones y los contratos civiles y comerciales y, en especial de la compraventa, presenta varios inconvenientes, a saber: a) se mantiene la

inseguridad jurídica entre los operadores jurídicos, puesto que se generan tendencias jurisprudenciales diametralmente opuestas; b) se presentan soluciones jurídicas divergentes para los consumidores, comerciantes y empresarios en detrimento de los derechos patrimoniales de estos; y c) se propicia el aislacionismo jurídico de nuestro sistema contractual con respecto a las tendencias contemporáneas del derecho mercantil y, por ende, no se propende a la modernización de nuestro derecho privado (p. 86)”.

Sumado a lo anterior, muchos afirmarán que el Derecho comercial es diferente del Derecho civil, no obstante, estos no se encuentran completamente aislados uno del otro, pues existen varias normas comunes para ambos. Ejemplos claro de esto son: los conceptos, los fundamentos de obligaciones, la teoría del acto jurídico o el incumplimiento contractual y, en general, lo relacionado con los principios básicos del Derecho privado.

Coincidimos totalmente con De Valdenebro (2011) para quien: es inconveniente e innecesario mantener una dicotomía legislativa, independientemente de que se trate de materias que se pueden estudiar separadamente.

Ahora en bien, en materia de bienes y servicios actuales, Nicaragua no es ajena a la realidad de la modernización de los negocios. No podemos perder de vista la latente necesidad de actualizar siempre nuestras normativas, más cuando contamos con herramientas que nos abren camino al mercado mundial, verbigracia: el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, el cual entró en vigor el primero de agosto de 2013 para Nicaragua.

La tesis principal de este argumento insiste en aceptar que la forma en la que se maneja el mercado y los métodos modernos de comunicación y de transporte difunden, entre todos, los procedimientos y costumbres mercantiles (Mantilla, 1982, p. 31). Es decir, que se habría producido una aplicación generalizada del Derecho comercial, de tal forma que las figuras civiles tendrían hoy un campo de aplicación bastante reducido.

En este sentido, nuestro legislador se ha creado una serie de criterios para establecer la mercantilidad, para el caso en concreto que hoy nos ocupa el contrato de compraventa,

como se señaló en su momento, para determinar la mercantilidad de la compraventa, necesitamos escudriñar cada caso en concreto y buscar el animus recogido en nuestro Código de Comercio (art.341Cc.) con el objeto preferente de revender o alquilar su uso.

El criterio de la expansión que ha tenido a lo largo de los años el Derecho mercantil, fue uno de los principales argumentos utilizados por Vivante (expuesto al inicio de este escrito); en este mismo sentido Mezzara (1978) sostiene:

la creciente expansión del derecho comercial, [...] lo lleva a invadir terrenos que antes estaban reservados al derecho civil. Las negociaciones entre los particulares con respecto a los bienes y especialmente a los bienes muebles, todo el tráfico general de los negocios, es lentamente absorbido, cada vez más en mayor proporción, por el derecho comercial. El derecho comercial se va haciendo general en todos los negocios entre particulares. El derecho civil se va comercializando. Y esto hace desaparecer la necesidad de la división que imperaba hasta ahora en el derecho privado (p. 35).

Siguiendo esta línea de pensamiento, es evidente que no necesitamos una doble regulación, especialmente en cuanto a compraventa se refiere. Puesto que una generalización de la aplicación de los actos envueltos en su mayoría por la materia mercantil, no encontramos la necesidad de mantener este mismo acto en materia civil, cuando este se vería rezagado.

Sabemos que las obligaciones en materia de compraventa, así como el concepto están regidas por el Código Civil (arts. 2530 ss.) y éstas son aplicables en materia comercial; pues sabemos que es principio que aquello no regulado en Ley especial, nos remitirá a la Ley base (civil). Sin embargo, la mayoría de compraventas actualmente se refieren a actos de comercio; además de aquellas especiales cuando interviene un consumidor (que se explicó en su momento), manteniendo una pluralidad de regulaciones, no hacemos más que crear incertidumbre jurídica en los sujetos.

En este sentido Castro (1994) asevera: la mayoría de los actos y contratos de la vida moderna son comerciales, pero paradójicamente terminan siendo gobernados en una

porción muy significativa por el derecho civil. ¿Será entonces lógica y útil la dicotomía? Definitivamente no en mi opinión (p. 202).

Esta concepción encuentra lógica ya que sí en la actualidad, como tenemos nuestro régimen de compraventa en Nicaragua, no encontramos razón, en que existan dos regímenes distintos, que norman el mismo acto jurídico, al que supuestamente se le encuentran diferencias; pero ante el mismo, existe una cierta generalización del contrato, así como una remisión de un cuerpo normativo al otro. Esto es muestra de la falta de buen funcionamiento de una doble regulación.

Temas como el de la transmisión de los riesgos, el factor para determinar si una compraventa es mercantil o civil, etc. implican la necesidad de realizar un estudio tedioso, del cual podríamos prescindir si tuviésemos una sola regulación de la materia.

De lo anterior podemos afirmar que: así como los actos comerciales van tomando cada vez más terreno en el Derecho, es decir van abarcando cada vez más los negocios jurídicos, y gracias a esto la aplicación de las normas comerciales han venido volviéndose comunes; es una prueba latente, que no es menester mantener una doble regulación en la materia.

No obstante de lo anterior, si pensamos más allá del contrato de compraventa y por un momento tomamos en cuenta la regulación de ambas materias; es decir Código Civil y Código de Comercio, en muchos casos, por más claras que sean las reglas de un negocio jurídico doblemente regulado, el caso que hoy nos ocupa la compraventa; no dejan de existir zonas problemáticas, que pueden dejar abierta a interpretaciones de los jueces o incluso a conveniencia de las partes. Ejemplo claro de esto son las obligaciones en materia contractual.

En este sentido Solórzano, (1974) en su obra Glosas al Código de Comercio de Nicaragua, Concordancias y Jurisprudencia, señala la sentencia de la Corte Suprema de Justicia de

Nicaragua, contenida en Boletín Jurídico página 7692¹: La compraventa, sea mercantil o civil, es un contrato consensual, que se perfecciona por el hecho de recaer el consentimiento en las partes, sobre la cosa cuyo dominio ha de transferirse y sobre el precio, aunque ni este ni aquella se hayan entregado (p. 245).

Tenemos evidencia de la generalización del negocio jurídico que nos ocupa, además pruebas de las confusiones que trae consigo una doble regulación; además está la interpretación que pueden hacer de esta las partes o bien las autoridades competentes.

Nos parece apropiado, hacer hincapié en el menester de una reforma al régimen de las obligaciones y contratos en Nicaragua, porque no sólo el contrato de compraventa, aunque este sea el más usado, no representa la totalidad de los negocios jurídicos. Necesitamos contar con un ordenamiento jurídico, moderno, armonizado y unificado. Es menester que los principios y fundamentos del Derecho común sean actualizados, con el propósito de responder a los cambios económicos que representa el mundo jurídico actual.

Esta es una tarea que debe ser impostergable, donde se necesita de la participación de todos los interesados (abogados, notarios, autoridades, estudiantes de la ciencia jurídica, empresarios etc.). Si esta iniciativa no es tomada en cuenta, la doble regulación se verá perpetuada, de manera que siempre tendremos obstáculos para evolucionar y involucrarnos en el desarrollo de los negocios jurídicos actuales tanto nacionales como internacionales.

Nuestro mayor reto es contar con un régimen jurídico que responda al comercio mundial, a los negocios que vienen surgiendo de este. Recordemos que Nicaragua es un país en vías de desarrollo, para el cual las inversiones extranjeras son de vital importancia para su economía, razón por la cual, necesitamos que los inversionistas extranjeros encuentren en nuestras Leyes, acceso directo y eficaz a los negocios que se planteen. Necesitamos adaptar

¹ Es sumamente importante señalar referente a los Boletines Judiciales, la aclaración realizada por Ruiz Armijo, en cuanto a la manera en que éstos eran ordenados: *De 1913 a 1961 la numeración de las páginas del Boletín Judicial fue consecutiva (desde la página 1 a la página 20815), y es costumbre que se cite la sentencia indicando la página en que ésta comienza y que contiene la doctrina citada, sin referencia al año del Boletín Judicial.* Véase en: “Paginación del Boletín Judicial”, <http://miblogdederechonicaraguense.blogspot.com/> 23 de septiembre de 2009.

nuestro sistema jurídico al tráfico mercantil internacional. No obstante, no se debe perder de vista nuestra realidad local, es decir nuestras debilidades en la realidad jurídico-económica del país.

Siguiendo esta corriente de pensamiento Mezzera (1978) sostiene:

La presencia de una regulación que crea incertidumbre se refleja en la existencia de una situación de inseguridad jurídica para los sujetos de derecho. Cuando no se esté ante una situación claramente civil o netamente comercial, se abrirá paso a interpretaciones y a la adopción de posiciones que pueden inclusive implicar dos soluciones contrarias para una misma situación de hecho (p.35).

Por otra parte, la situación de una doble regulación puede tornarse peor, hablando de manera general, cuando un supuesto es regulado en ambos códigos, como es el caso de la compraventa, esta doble regulación puede ser contradictoria entre sí, o simplemente se vienen a repetir los mismos criterios, lo cual no es eficaz ni ágil, al contrario, crea confusiones, dejando una problemática en ambos escenarios.

Un claro ejemplo de lo anterior, en materia de compraventa, es la regulación de la transmisión de los riesgos, cuando como ya explicábamos líneas atrás el código civil lo deja como un derecho, una garantía para el comprador, en materia comercial, este mismo representa una obligación; es clara la doble regulación sobre un mismo aspecto, normada al parecer desde dos ópticas distintas, lo cual trae consigo únicamente problemas y para nada agiliza el tráfico jurídico.

Otro punto son los vacíos en materia comercial, los cuales vendrán a ser suplidos por Ley común, esto inicia desde el concepto de la compraventa mercantil; y aquí retomamos el tema, de los criterios para determinar si una compraventa es mercantil o no. Inicia el arduo trabajo para el intérprete en el sentido de evidenciar el ánimo de lucro exigido por nuestro Código de Comercio para que esta sea reconocida por él.

En otras palabras, independientemente que existan reglas contrarias o complementarias, aun así la división de la regulación hace que sea acorde con Mantilla (1982): difícil conciliar las disposiciones de ambos códigos cuando regulan una misma materia (p. 28).

En Derecho comparado, específicamente en Colombia, donde se encuentran varios artículos, además de intentos fallidos de proyectos basados en la unificación del régimen contractual y obligacional de ambas materias, encontramos incluso en la sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil. Sentencia del 3 de octubre de 1986, MP. José Alejandro Bonivento Fernández, esta línea de pensamiento así:

Puede ocurrir que una disputa sobre aspectos contractuales encuentre en el Código de Comercio todo el material normativo requerido para la realización de los derechos. En otros casos, se tendrá que acudir a las disposiciones del Código Civil, para buscar, o bien el complemento normativo o bien la totalidad de las normas sobre el tema, si es que llegare a faltar regulación (De Valdenebro, 2011, p.11).

De manera que si la unificación llegase a ser una realidad en nuestro país, al menos en materia del régimen jurídico del contrato de compraventa, se vería superada la problemática que conlleva tener una doble regulación al momento de conflictos entre partes contratantes.

Si bien es cierto, este artículo aborda de manera especial, la unificación de un contrato en específico, se aclaró al inicio que el mayor logro sería la unificación de todo el régimen contractual y de las obligaciones en materia civil y mercantil. Nos parece de suma importancia hacer referencia a esto, puesto que si nos dedicamos a seguir reformando los actos de manera individual, estaríamos contribuyendo a lo que en doctrina se conoce como el “fraccionamiento del derecho comercial”. En este sentido, Fuentes (2012, p.103) conceptualiza este fenómeno de la siguiente manera: consiste en la regulación por temas que va reestructurando tanto la codificación civil como la comercial del país.

A través de este artículo, pretendemos evidenciar los factores que conllevan a un mejor régimen jurídico a través de la unificación, por razones de complejidad y espacio, nos

dedicamos a exponer los motivos del por qué es necesaria una unificación en relación al contrato por excelencia, como lo es la compraventa.

En otras palabras, no pretendemos que existan un sin número de Leyes que de manera separada, vengán a reformar y derogar cada negocio jurídico regulado en ambos códigos. Puesto que esto no sería una solución, tendríamos un desorden normativo, debido a la dispersión de las distintas regulaciones que se puedan dar, lo cual es contrario a la idea de la unificación que se persigue.

En tal sentido, una vez expuestas las razones por las que conviene una fusión en el ámbito del contrato de compraventa, así cada uno de los contratos y obligaciones consagrados en ambos códigos, pueden ser estudiados y analizados a detalle. De esta manera obtendríamos, como resultado, la solución en la unificación de ambos regímenes.

En lugar de continuar realizando reformas aisladas, lo cual trae consigo una dispersión en las normas jurídicas, que cada vez se torna inmanejable, se propone estudiar cada contrato y cada obligación regulada en ambas materias. De manera que se logre la redacción de un compendio normativo, completo, unificado en el ambas legislaciones (civil y comercial); además, de paso estaríamos en pro del ordenamiento del Derecho privado nicaragüense.

Es necesario que Nicaragua no se quede atrás en este tema, a través de este estudio, pudimos observar a países como Italia con su Código de 1942 y los demás mencionados anteriormente, abordaron este tema, más de medio siglo antes, teniendo ordenamientos jurídicos más modernos, los cuales si bien es cierto han sufridos reformas, siempre en pos de la modernización, responden a las exigencias presentadas por los nuevos negocios jurídicos surgentes, de los avances tecnológicos, el mercado de masas, la globalización, los tratados de libre comercio, entre otros.

VI. Conclusiones

1. Una vez abordados y estudiados los argumentos a favor de la unificación, se puede llegar a la conclusión general que es importante adaptar el Ordenamiento Jurídico Nicaragüense a las situaciones presentadas por el mundo globalizado, el cual trae consigo principios generales de nuevos negocios jurídicos, realidad a la cual Nicaragua no puede ser ajena. Debería ser tomado en cuenta el gran ejemplo de naciones como la italiana, el código de obligaciones de Suiza, Polonia, Marruecos, Perú, Cuba, Holanda, Rusia entre otros, quienes ya han adecuado sus cuerpos normativos y han apostado por la unificación de la materia.

2. De manera que a través de este estudio, el cual se basó en exponer los elementos básicos para encontrar los problemas que nacen de una doble regulación en materia del contrato de compraventa: como la dificultad de la determinación de la mercantilidad, el concepto de compraventa mercantil, los señalamientos que hacíamos referentes al objeto, los vicios ocultos, las compraventas especiales y el tema de la garantía, siendo un mismo tema, regulado de distintas maneras, creando confusión en lugar de ofrecer seguridad jurídica. Es importante replantear las normas del Derecho a la luz de las situaciones modernas. Es aquí cuando nos encontramos, que no sólo es necesaria la unificación del régimen jurídico en cuanto a compraventa se refiere, sino que es apremiante adoptar un régimen único de obligaciones y contratos. Por ende, nos parece que técnicamente hablando, y en aras de la seguridad jurídica como principio rector de nuestro sistema jurídico, el legislador nicaragüense debe de elaborar un cuerpo normativo único que regule la materia de las obligaciones y contratos de Derecho Privado, desapareciendo por ende la distinción positiva entre obligaciones y contratos civiles y mercantiles.

3. Por otra parte, gracias al análisis realizado en el presente artículo, podemos evidenciar la dificultad de llegar a la determinación del carácter del contrato (civil o comercial). Si estas dificultades existen es porque las diferencias o similitudes no son claras; además el problema se ve más pronunciado, en tiempos actuales, cuando el quehacer económico, intrépido, audaz y dinámico, se multiplica en el ámbito del tráfico de los negocios jurídicos modernos, los cuales no pueden ser atendidos en los estrechos y antagónicos códigos civiles.

4. Países como Italia, quienes han eliminado la distinción entre el régimen contractual civil y el mercantil, son una prueba viviente, de la artificialidad de la distinción de ambas materias. Esta idea, seguida del hecho de que no podemos afirmar con toda seriedad que nuestra regulación actual cuenta con dos Códigos completamente autónomos (desde una perspectiva científica) para regular al contrato de compraventa (ni los otros contratos y obligaciones), nos lleva a la conclusión de que la unificación propuesta no causaría ningún daño, por el contrario estaríamos ante un progreso.

5. La falta de unificación para el régimen jurídico de los contratos y las obligaciones, con especial énfasis en el contrato de compraventa, como se evidenció en el desarrollo de este artículo, representa inseguridad jurídica al ofrecer soluciones jurídicas divergentes para los sujetos involucrados en el negocio jurídico, además de no contribuir a un ordenamiento jurídico moderno y organizado.

6. En opinión de esta autora, la unificación en nuestro ámbito local, puede ser efectiva mediante la adopción de criterios modernos, como lo son los principios y normas internacionales, por todo ello consideramos conveniente dejar atrás la vetusta y antagónica metodología impresas en nuestros códigos de Derecho Privado, razón por la cual debemos de romper con este Derecho arraigado, que no responde a los negocios y contratos que se operan en el siglo en que vivimos.

Lista de referencias bibliográficas

- Alonso Martínez, M. (1882). *Exposición de Motivos del Proyecto de Código de Comercio español*.
- Audit, B. (1994) *La compraventa internacional de mercaderías*. Buenos Aires: Zavalía.
- Brosetta Pont, M., & Martínez Sanz, F. (2003) *Manual de Derecho Mercantil*, Vol. 2, (11ed.). Madrid: Tecnos.
- Carvajal, L. (2006). *La unificación del derecho de las obligaciones civiles y comerciales*. *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*. XXVII recuperado de: https://www.academia.edu/961958/La_unificacion_del_derecho_de_las_obligaciones_civiles_y_comerciales
- Casa de Gobierno. (2013). Decreto 36-2013. Reglamento a la Ley 842 Ley de Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias. Publicado en la Gaceta No. 192, del 10 de Octubre del año 2013. Nicaragua.
- Castro, M. (1994) *Algunas reflexiones en torno a la propuesta de reforma del Código de Comercio*. *Revista de Derecho Privado n°14*. Bogotá: Universidad de los Andes, p. 201.
- Corapi, D. (2003) *L'unificazione del Codice di Commercio e del Codice Civile in Brasile, en Calderale*, Alfredo (editor), *Il Nuovo Codice Civile Brasiliano*. Milano: Giuffrè.
- Casa de Gobierno. (1917). Código de Comercio de la República de Nicaragua del 30 de abril de 1917
- Casa de Gobierno. (1904). Código Civil de la República de Nicaragua de 1904
- Codice Civile Italiano. Regio decreto 16 marzo 1942, n. 262. Aggiornato al 31 maggio 2010
- Code du commerce français. (2006). Reformas del 20 de marzo de 2006.
- Chuliá, F. (2004). *Introducción al Derecho Mercantil*, (17ª ed). Valencia: Tirant lo Blanch
- De Valdenebro, J. (2011) *Reflexiones sobre la unificación de Civil y comercial. La cisa como criterio aconsejable*. *Revista de Derecho Privado* No. 45. ISSN 1909-7794. Recuperado de: http://app.vlex.com/#WW/search*/reflexiones+sobre+la+unificaci%C3%B3n/WW/vid/513937946

- Diez-Picazo, L. & Gullón, A. (2012); *Sistema de Derecho civil*, Vol. 2, T.2: *contratos en especial, cuasicontratos, enriquecimiento sin causa, responsabilidad extracontractual*, (10ª. ed.) Madrid: Tecnos.
- Fuentes Hernández, A. (2002). *Anotaciones sobre la unificación y armonización del derecho privado en Colombia*. Universidad de los Andes, Revista de Derecho Privado No.27, p. 103
- Garrigues, J. (1979). *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo 2, (6ta ed.) Edición revisada con la colaboración de Fernando Sánchez Calero, reimpresión, México: editorial Porrúa, S.A.
- Herrera Espinoza, J. & Guzmán García, J. (2014). *Contratos Civiles y Mercantiles*. (3ra ed.). Managua: Facultad de Ciencias Jurídicas- UCA.
- Levi, G. (1996). *La commercializzazione del diritto privato. Il senso dell'unificazione*. Milano, Giuffrè.
- Ley No. 842. Ley de Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias. Publicada en la Gaceta No. 129, del 11 de Julio del año 2013
- López-Guzmán, F. & Morgestein-Sánchez, W.I. (2009). *Vniversitas*. Bogotá (Colombia) N° 118: 81-114. ISSN:0041-9060.
- Lorenzetti, R. (2015). Presentación Código Civil y Comercial de la Nación. Recuperado de: <http://thomsonreuterslatam.com/2015/01/15/prologo-de-obras-importantes-codigo-civil-y-comercial-de-la-nacion-ley-26-994-director-julio-cesar-rivera-graciela-medina/>
- Mantilla Molina, R. L. (1982). *Derecho mercantil*. México: Editorial Porrúa.
- Mezzerá Alvares, R. (1978). *Curso de derecho comercial*, Tomo 1, Montevideo: Acali Editorial.
- Ortega, J. (2015). Apuntes sobre el anteproyecto de Ley de comercio electrónico de Nicaragua. Recuperado de: <http://juanortega.info/apuntes-sobre-el-anteproyecto-de-ley-de-comercio-electronico-de-nicaragua/>
- Ravassa Moreno, G.J. (2004). *Derecho mercantil internacional*. Bogotá: Doctrina y Ley.
- Reale, M. (2002). *Visão Geral do novo Código Civil, em Roma e America. Diritto Romano Comune. Rivista di diritto dell'integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina*. Roma. p. 320

- Robleto Arana, C., Malespín, F., Matus, K., Román, M., Bermúdez, R. et al. (2011). *Derecho Empresarial*. Departamento de Derecho. Managua: Facultad de Ciencias Jurídicas-UCA.
- Sánchez Calero, F. (2000) *Instituciones de Derecho Mercantil, Vol. 2* (23ª ed.). Madrid: McGraw Hill.
- Sánchez Calero, F. (2002) *Instituciones de Derecho Mercantil, Vol. 2* (24ª ed.). Madrid: McGraw Hill.
- Seco Caro, E. (2000). *Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa en Derecho Mercantil, Vol. 2* (6ª ed.) corregida y puesta al día, dirigido por Jiménez Sánchez, Guillermo. Barcelona: Ariel S.A.
- Solórzano, A. (1974). *Glosas al Código de Comercio de Nicaragua, Concordancias y Jurisprudencia*, (2ª ed.). Managua: Garco.
- Uría, R., Menéndez A. & Vérguez, M. (2001). *El contrato de compraventa mercantil, Disciplina General en la obra Uría – Menéndez. Curso de Derecho Mercantil, T. 2*, Madrid: Civitas.
- Vérguez, Mercedes. (2001). *Compraventa mercantil y contrato de permuta: en Contratos Mercantiles*, Navarra: Arazandi.
- Vivante, Cesar. (2004) Derecho Mercantil. Tribunal Superior de Justicia Distrito Federal. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?!=1386>
- Valencia Zea, A. (1989). *Derecho civil. T. I*. Bogotá: Temis.