CNUDMI
COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

CNUDMI

Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

NACIONES UNIDAS

CNUDMI: Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

NACIONES UNIDAS

Para obtener información adicional cabe dirigirse a:

Secretaría de la CNUDMI, Centro Internacional de Viena,
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

Teléfono: (+43-1) 26060-4060
Internet: http://www.uncitral.org

Telefax: (+43-1) 26060-5813
Correo electrónico: : uncitral@uncitral.org

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

CNUDMI
Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

NACIONES UNIDAS
Nueva York, 2010

NOTA

Las signaturas de los documentos de Naciones Unidas se componen de letras de mayúsculas y cifras. La mención de una de tales signaturas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
Núm. de venta: S.08.V.15
ISBN 978-92-1-333408-9

La presente publicación no ha pasado por los servicios de edición de las Naciones Unidas.

Índice

Introducción al Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías ix

La Convención en su totalidad; visión general del Compendio xiii

Preámbulo xv

Parte I
Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Capítulo I. 3

Ámbito de aplicación (artículos 1 a 6). 3

Visión general. 3

Capítulo I de la parte I: ámbito de aplicación. 3

Artículo 1 4

Artículo 2 14

Artículo 3 16

Artículo 4 19

Artículo 5 24

Artículo 6 25

Capítulo II (artículos 7 a 13) 29

Disposiciones generales 29

Visión general. 29

Artículo 7 30

Artículo 8 37

Artículo 9 43

Artículo 10 48

Artículo 11 50

Artículo 12 52

Artículo 13 54

Parte II

Formación del contrato

Visión general 57

Reservas que pueden formular los Estados contratantes 57

Exclusividad de la Parte II 57

Validez del contrato; requisitos de forma 58

Incorporación de términos uniformes 58

Cartas comerciales de confirmación. 58

Interpretación de las declaraciones o los actos de las partes. 59

Artículo 14 62

Artículo 15 66

Artículo 16 67

Artículo 17 68

Artículo 18 69

Artículo 19 72

Artículo 20 74

Artículo 21 75

Artículo 22 76

Artículo 23 77

Artículo 24 78

Parte III
Compraventa de mercaderías

Visión general 81

Reservas permitidas a los Estados contratantes 81

Parte III, Capítulo I. 83

Disposiciones generales (artículos 25 a 29) 83

Artículo 25 84

Artículo 26 88

Artículo 27 90

Artículo 28 92

Artículo 29 93

Parte III, Capítulo II 95

Obligaciones del vendedor (artículos 30 a 52) 95

Artículo 30 96

Parte III, Capítulo II, Sección I 97

Entrega de las mercaderías y de los documentos (artículos 31 a 34) 97

Artículo 31 98

Artículo 32 101

Artículo 33 102
Artículo 34 104
Parte III, Capítulo II, Sección II 107
Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros (artículos 35 a 44) 107
Artículo 35 108
Artículo 36 115
Artículo 37 118
Artículo 38 119
Artículo 39 129
Artículo 40 143
Artículo 41 148
Artículo 42 149
Artículo 43 151
Artículo 44 152
Parte III, Capítulo II, Sección III. 156
Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor
(artículos 45 a 52). 156
Artículo 45 157
Artículo 46 160
Artículo 47 163
Artículo 48 165
Artículo 49 167
Artículo 50 172
Artículo 51 174
Artículo 52 176
Parte III, Capítulo III 178
Obligaciones del comprador (artículos 53 a 65). 178
Artículo 53 179
Parte III, Capítulo III, Sección I 181
Pago del precio (artículos 54 a 59) 181
Artículo 54 182
Artículo 55 184
Artículo 56 186
Artículo 57 187
Artículo 58 190
Artículo 59 192

Parte III, Capítulo III, Sección II. 193
Recepción (artículo 60). 193
Artículo 60 194
Parte III, Capítulo III, Sección III 195
Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador
(articulos 61 a 65). 195
Artículo 61 196
Artículo 62 198
Artículo 63 199
Artículo 64 200
Artículo 65 202
Parte III, Capítulo IV 203
Transmisión del riesgo (artículos 66 a 70) 203
Artículo 66 206
Artículo 67 208
Artículo 68 211
Artículo 69 212
Artículo 70 214
Parte III, Capítulo V 215
Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador
(artículos 71 a 88). 215
Parte III, Capítulo V, Sección I 217
Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas (artículos 71 a 73) 217
Artículo 71 218
Artículo 72 222
Artículo 73 224
Parte III, Capítulo V, Sección II 227
Indemnización por daños y perjuicios (artículos 74 a 77). 227
Artículo 74 231
Artículo 75 242
Artículo 76 246
Artículo 77 249
Parte III, Capítulo V, Sección III 253
Intereses (artículo 78) 253

Artículo 78 254
Parte III, Capítulo V, Sección IV 259
Exoneración (artículos 79 y 80) 259
Artículo 79 260
Artículo 80 271
Parte III, Capítulo V, Sección V 275
Efectos de la resolución (artículos 81 a 84) 275
Artículo 81 276
Artículo 82 282
Artículo 83 285
Artículo 84 286
Parte III, Capítulo V, Sección VI 290
Conservación de las mercaderías (artículos 85 a 88)
Artículo 85 291
Artículo 86 293
Artículo 87 295
Artículo 88 296

Parte IV

Disposiciones finales

Visión general 301
Examen de la parte IV en otros capítulos de este Compendio 301
Texto auténtico y cláusula de testimonio 302

Apéndice I. Lista de casos por países y tipos de tribunal 303

Apéndice II. Lista de casos por países 357

Introducción al Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

NOTA DE LA SECRETARÍA

1. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 (en lo sucesivo, la Convención, o la CIM) ha pasado a ser en 25 años un importante instrumento del comercio internacional. En ella se crea un marco uniforme que rige los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes. Al circunscribir los derechos y las obligaciones de las partes de forma transparente y fácil de comprender, la Convención impulsa la previsibilidad del derecho mercantil internacional, lo que contribuye a disminuir el costo de las operaciones mercantiles.

2. Al 31 de diciembre de 2007 la Convención tenía 70 Estados parte con tradiciones jurídicas de toda índole y economías muy diversas, cuyos intercambios representan en conjunto más de dos terceras partes del comercio internacional[1]. El número de obras especializadas dedicadas a la Convención aumenta constantemente[2], al igual que la jurisprudencia conexa, constituida hoy por más de 1.000 causas extraídas de distintas fuentes. No cabe duda de que la Convención ha hecho una contribución muy importante al fomento de la unificación del derecho mercantil internacional.

3. Una razón por la cual la Convención cuenta con gran aceptación es su flexibilidad. Sus autores lograron crear un instrumento flexible con la utilización de distintas técnicas y, en particular, de una terminología neutral, así como promoviendo la observancia general de la buena fe en el comercio internacional, estableciendo como norma que los principios generales en que se basa la Convención deben servir para dirimir las cuestiones que no puedan resolverse con arreglo a las disposiciones de la Convención[3] y reconociendo el efecto vinculante de los usos convenidos y las prácticas establecidas[4].

4. Los autores de la Convención se esmeraron por evitar el uso de conceptos legales privativos de una tradición jurídica, cimentados generalmente por una jurisprudencia abundante y bien arraigada y publicaciones especializadas, que serían difíciles de trasplantar a ordenamientos de distinta raigambre. El estilo del texto se escogió deliberadamente con objeto de fomentar la armonización del derecho substantivo en la materia por el mayor número de Estados, independientemente de la tradición jurídica a la que pertenezcan.

5. El artículo 79 de la CIM ilustra el estilo del texto por cuanto, en lugar de emplearse términos propios de diversos ordenamientos como "infortunio", "fuerza mayor" o "caso fortuito", se describen de manera fáctica las circunstancias que eximen del cumplimiento de alguna obligación. El procedimiento de desglosar conceptos jurídicos complejos, cuyos antecedentes interpretativos en los países son complicados, en sus componentes fácticos, consiste, en este caso, en sustituir la expresión "entregas de mercaderías" por el conjunto de disposiciones relativas al cumplimiento de obligaciones y la transmisión del riesgo. De forma análoga, la utilización del concepto de "resolución del contrato" permite introducir en la Convención un concepto jurídico que posiblemente cubra en parte el mismo campo semántico que algunos conceptos muy conocidos del ordenamiento interno y que por ende exige una interpretación autónoma e independiente.

6. Otro método utilizado por los autores de la Convención para dar flexibilidad al texto es la adopción de normas que se adaptan más fácilmente que sus equivalentes en el derecho interno a los distintos ramos mercantiles. Puede observarse, por ejemplo, que en el artículo 39 de la CIM se exige que la notificación de la falta de conformidad de las mercancías se curse dentro de un plazo "razonable", en vez de fijarse un plazo estricto para hacerlo.

7. La combinación de las disposiciones de derecho sustantivo con la terminología y los métodos de redacción descritos hace de la Convención un instrumento capaz de adaptarse con facilidad a la evolución de las prácticas mercantiles.

8. Si bien el criterio escogido por los autores de la Convención tiende a facilitar la armonización del derecho mercantil internacional, su aplicación entraña también una mayor necesidad de interpretación uniforme del texto en los distintos ordenamientos en que se transponga. Por consiguiente, cabe prestar atención especial a la interpretación uniforme de la Convención por remisión tanto al derecho interno como a la jurisprudencia extranjera. Cabe recordar al respecto que el párrafo 1 del artículo 7 de la Convención se refiere a la interpretación uniforme de sus disposiciones al señalarse que "en la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación […]"[5].

9. Si bien esa disposición es primordial para establecer una norma común de interpretación, la interpretación uniforme se ve favorecida considerablemente si los laudos y las decisiones judiciales se difunden de manera apropiada, sistemática y objetiva. Los efectos positivos de la difusión de ese material son múltiples y van mucho más allá de servir de fuente de inspiración en la solución de controversias. Por ejemplo, puede constituir una ayuda valiosa para los autores de contratos que se elaboren con arreglo a la Convención y facilita su enseñanza y estudio.

Además, al darlo a conocer se pone de relieve el carácter internacional de las disposiciones de la Convención y de ese modo se fomenta la adhesión a la Convención de un número de Estados aún mayor.

10. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), de conformidad con su mandato[6], ha comenzado a preparar los instrumentos necesarios para comprender cabalmente la Convención e interpretar sus disposiciones de manera uniforme.

11. La CNUDMI ha creado un sistema de notificación de casos jurisprudenciales sobre instrumentos emanados de su labor (CLOUT)[7]. Este sistema tiene por objeto facilitar la labor de los jueces, árbitros, abogados y las partes que intervienen en operaciones comerciales, poniendo a su disposición las decisiones de los tribunales judiciales y arbitrales que han interpretado los textos de la CNUDMI; es otra manera de fomentar la interpretación y aplicación uniformes de esos textos.

12. Si bien el sistema CLOUT abarca la jurisprudencia relativa a todos los convenios, convenciones y leyes modelo preparados por la CNUDMI, la mayoría de los casos notificados se refieren a la Convención y a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional de 1985.

13. Una red de corresponsales nacionales, nombrados por los gobiernos que son parte como mínimo en un instrumento de la CNUDMI o han transpuesto las disposiciones de al menos una ley modelo, se mantiene al tanto de las decisiones judiciales pertinentes de los respectivos países y las comunica a la Secretaría de la CNUDMI en forma de resumen. Los llamados colaboradores voluntarios también pueden preparar resúmenes y hacerlos llegar a la Secretaría, que decide si publicarlos o no tras consultar con los corresponsales nacionales. La Secretaría edita y cataloga todos los resúmenes recibidos y los publica en el repertorio CLOUT.

14. La red de corresponsales nacionales permite abarcar muchos foros. La publicación del repertorio CLOUT en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas, un rasgo distintivo de los corresponsales que se ocupan de la CIM, contribuye en gran medida a la difusión de la información. Esos dos elementos son determinantes como medio de fomentar la uniformidad de interpretación en la mayor escala posible.

15. Ante el gran número de casos relacionados con la CIM recopilados en el repertorio CLOUT, la Comisión pidió que se creara un instrumento destinado específicamente a presentar de manera concisa, clara y objetiva información sobre la interpretación de la Convención[8]. Esa solicitud dio origen al Compendio de jurisprudencia de la CNUDMI relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

16. Como el repertorio CLOUT ha contribuido en gran medida a fomentar la interpretación uniforme de la CIM, se espera que el Compendio lo haga aún más.

17. La información del Compendio se estructura por capítulos que corresponden a los artículos de la CIM. Cada capítulo contiene un resumen de la jurisprudencia pertinente, en el que se ponen de relieve las opiniones comunes y se describen los criterios divergentes. Dado que el Compendio pretende reflejar la evolución de la jurisprudencia, se publicarán actualizaciones periódicamente. En el sistema CLOUT los casos se tratan sólo en forma de resúmenes; en el Compendio, en cambio, se remite además al texto íntegro de la decisión cuando es útil para ilustrar el objeto del análisis.

18. El Compendio es fruto de la cooperación entre los corresponsales nacionales y la Secretaría de la CNUDMI. En la preparación del primer proyecto, elaborado en 2004, resultaron muy útiles las contribuciones de los profesores Franco Ferrari, de la *Facoltà di Giurisprudenza* de la *Università degli Studi di Verona,* Harry Flechtner, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Pittsburgh, Ulrich Magnus, de la *Fachbereich Rechtswissenschaft* de la *Universität Hamburg,* Peter Winship, de la *Southern Methodist University School of Law* y Claude Witz, de la *Lehrstuhl für französisches Zivilrecht* de la *Universität des Saarlandes*. Antes de su publicación en este formato, la Secretaría de la CNUDMI se encargó de su actualización y edición.

Notas

[1] Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 1980, Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1498, pág. 3. La CIM está depositada en poder del Secretario General de las Naciones Unidas. En la *Treaty Collection* de las Naciones Unidas, que puede consultarse en Internet (http://untreaty.un.org), figura información autorizada acerca de su situación. En el sitio web de la CNUDMI (http://www.uncitral.org) también puede consultarse información del mismo tipo.

[2] La CNUDMI prepara todos los años una *Bibliografía de obras recientemente publicadas relativas a la labor de la CNUDMI* (la correspondiente a 2007 figura en el documento de las Naciones Unidas A/CN.9/625, de 11 de abril de 2007) que pueden consultarse en su sitio web (http://www.uncitral.org).

[3] Artículo 7 de la CIM: "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".

[4] Artículo 9 de la CIM: "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".

[5] Esta cláusula sirvió de modelo de disposiciones análogas de otros textos jurídicos uniformes. Véanse, por ejemplo, el párrafo 1 del artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional ("se tendrán en cuenta ... [y] su carácter internacional"); el artículo 3 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico ("habrán de tenerse en cuenta su origen internacional ..."), y el artículo 8 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza ("habrán de tenerse en cuenta su origen internacional ...").

[6] La CNUDMI procurará, entre otras cosas, fomentar "[…] métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional [y] la reunión y difusión de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional; […]" (resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, que puede consultarse en el sitio web de la CNUDMI, http://www.uncitral.org).

[7] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre su 21° período de sesiones (Nueva York, 11 a 20 de abril de 1988), en *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento Nº 17* (A/43/17), párrs. 98 a 109. Los informes CLOUT se han publicado como documentos de las Naciones Unidas, con las signaturas A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1 a A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/72. Los 72 informes pueden consultarse también en el sitio web de la CNUDMI (http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do?lf=898&lng=es).

[8] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre su 34° período de sesiones, 25 de junio a 13 de julio de 2001 (A/56/17), párrs. 391 y 395. Puede consultarse en el sitio web de la CNUDMI (http://www.uncitral.org/uncitral/es/commission/sessions/34th.html).

La Convención en su totalidad; visión general del Compendio*

VISIÓN GENERAL DE LA CONVENCIÓN

1. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (la "CIM" o la "Convención") es una convención, o tratado multilateral, que contiene normas jurídicas uniformes para regular la venta internacional de mercaderías. En el momento de prepararse el presente documento, la Convención había atraído ya a un grupo sumamente grande y diverso de Estados Contratantes[1]. Cuando la CIM regula una operación en virtud de sus normas de aplicabilidad (véanse los artículos 1 a 6 de la Convención), las partes en la operación quedan obligadas por las disposiciones de la Convención, excepto en la medida en que aquellas hayan excluido su aplicación de la Convención o establecido excepciones a sus disposiciones (véase el artículo 6).

ESTRUCTURA DE LA CONVENCIÓN

2. El texto de la Convención comienza con un Preámbulo[2] y concluye con una cláusula de autenticidad y testimonial[3]. Entre ellos se encuentran los 101 artículos sustantivos de la CIM, que se dividen en cuatro Partes.

3. La Parte I ("Ámbito de aplicación y disposiciones generales"), que engloba los artículos 1 a 13, se subdivide en dos capítulos: el primero ("Ámbito de aplicación") abarca los artículos 1 a 6, y el segundo ("Disposiciones generales"), incluye los artículos 7 a 13.

4. Los artículos 14 a 24 forman la Parte II de la Convención ("Formación del contrato"), que no se subdivide en capítulos.

5. La Parte III ("Compraventa de mercaderías") es la más extensa de la Convención e incluye los artículos 25 a 88. Se divide en cinco capítulos. El Capítulo I ("Disposiciones generales") abarca los artículos 25 a 29. El Capítulo II ("Obligaciones del vendedor") engloba los artículos 30 a 52 y se subdivide en la Sección I ("Entrega de las mercaderías y de los documentos", artículos 31 a 34), la Sección II ("Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros", artículos 35 a 44) y la Sección III ("Derechos y acciones en caso de incumplimiento de contrato por el vendedor", artículos 45 a 52). El Capítulo III ("Obligaciones del comprador") incluye los artículos 53 a 65 y se subdivide en la Sección I ("Pago del precio", artículos 54 a 59), la Sección II ("Recepción", artículo 60) y la Sección III ("Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador", artículos 61 a 65). El Capítulo IV ("Transmisión del riesgo") incluye los artículos 66 a 70. Finalmente, el Capítulo V ("Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador") abarca los artículos 71 a 88 y consta de seis secciones: Sección I ("Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas", artículos 71 a 73), Sección II ("Indemnización de daños y perjuicios", artículos 74 a 77), Sección III ("Intereses", artículo 78), Sección IV ("Exoneración", artículos 79 y 80), Sección V ("Efectos de la resolución", artículos 81 a 84) y Sección VI ("Conservación de las mercaderías", artículos 85 a 88).

6. La última Parte de la Convención es la Parte IV ("Disposiciones finales"), formada por los artículos 89 a 101.

7. A continuación se resume la estructura de la Convención:

Preámbulo

Parte I ("Ámbito de aplicación y disposiciones generales") – artículos 1 a 13

- Capítulo I ("Ámbito de aplicación") – artículos 1 a 6
- Capítulo II ("Disposiciones generales") – artículos 7 a 13

Parte II ("Formación del contrato") – artículos 14 a 24

Parte III ("Compraventa de mercaderías") – artículos 25 a 88

- Capítulo I ("Disposiciones generales") – artículos 25 a 29
- Capítulo II ("Obligaciones del vendedor") – artículos 30 a 52
  - Sección I ("Entrega de las mercaderías y de los documentos") – artículos 31 a 34
  - Sección II ("Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros") – artículos 35 a 44
  - Sección III ("Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor") – artículos 45 a 52

*El presente Compendio se preparó a partir del texto íntegro de las decisiones que se citan en los resúmenes CLOUT y a la luz de otras fuentes citadas a pie de página. Como en esos textos sólo se sintetizan las decisiones de fondo, tal vez no todos los puntos que se exponen en el presente Compendio aparezcan en ellos. Se aconseja a los lectores que, en vez de utilizar únicamente los resúmenes CLOUT, consulten el texto íntegro de los fallos judiciales y laudos arbitrales enumerados.

- Capítulo III (“Obligaciones del comprador”) – artículos 53 a 65
  - Sección I (“Pago del precio”) – artículos 54 a 59
  - Sección II (“Recepción”) – artículo 60
  - Sección III (“Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador”) – artículos 61 a 65
- Capítulo IV (“Transmisión del riesgo”) – artículos 66 a 70
- Capítulo V (“Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador”) – artículos 71 a 88
  - Sección I (“Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas”) – artículos 71 a 73
  - Sección II (“Indemnización de daños y perjuicios”) – artículos 74 a 77
  - Sección III (“Intereses”) – artículo 78
  - Sección IV (“Exoneración”) – artículos 79 y 80
  - Sección V (“Efectos de la resolución”) – artículos 81 a 84
  - Sección VI (“Conservación de las mercaderías”) – artículos 85 a 88

Parte IV (“Disposiciones finales”) – artículos 89 a 101

Cláusula de autenticidad y testimonial

VISIÓN GENERAL DEL COMPENDIO

8. Los antecedentes del Compendio, así como el criterio general utilizado, se describen en el documento A/CN.9/562, titulado “Introducción al Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”. El Compendio se divide en secciones. En cada una de ellas se trata una subdivisión de la Convención (en la presente se trata la Convención en su conjunto, y las siguientes tratan de las cláusulas, partes, capítulos y secciones descritos en los párrafos 2 a 7 *supra*, incluidos el Preámbulo y la cláusula de autenticidad y testimonial), así como cada uno de los artículos que forman la Convención, excepto los de la Parte IV (“Disposiciones finales”, artículos 89 a 101).

Notas

[1] Para saber qué Estados han pasado a ser partes en la Convención, véase el sitio web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_ texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

[2] Véase el apartado dedicado al Preámbulo, *infra*.

[3] Véase el apartado dedicado a la cláusula testimonial.

Preámbulo

Los Estados Partes en la presente Convención,

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,

Han convenido en lo siguiente: . . . .

OVERVIEW

1. En el Preámbulo de la CIM se exponen sus antecedentes, su naturaleza, sus objetivos generales y sus criterios. Se empieza diciendo que las Partes en la Convención son Estados, y se concluye afirmando que la Convención es un acuerdo de esos Estados. Entre esas dos afirmaciones hay tres cláusulas principales. En las dos primeras se sitúa la CIM en el contexto de programas y objetivos internacionales más amplios, y la tercera se centra en los objetivos y métodos concretos de la Convención.

2. En la primera cláusula principal del Preámbulo ("*Teniendo en cuenta* ...") se sugiere que la CIM es conforme a los "amplios objetivos" de las resoluciones de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un "nuevo orden económico internacional". En la segunda ("*Considerando* que ...") se indica que el proyecto de la CIM fomenta "las relaciones amistosas entre los Estados", al promover "el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo". Este último tema se retoma en la tercera cláusula, en la que se declara que promover "el desarrollo del comercio internacional", junto con "la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional", no sólo son fines concretos de la CIM, sino también los resultados previstos de su aprobación. En la tercera cláusula también se describen aspectos particulares de la Convención que fomentan esos objetivos, en concreto, la condición de la CIM como un conjunto de "normas *uniformes*" (sin cursiva en el original) para la compraventa internacional, así como su gran logro al tener en cuenta "los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos". El hincapié que se hace en la uniformidad y en la superación de tradiciones jurídicas y socioeconómicas concretas se amplía en el párrafo 1 del artículo 7 de la parte dispositiva de la Convención, en el que se dice que ésta deberá interpretarse teniendo en cuenta "su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación".

USO DEL PREÁMBULO EN DECISIONES

3. Si bien el Preámbulo no contiene normas sustantivas de derecho de compraventa, algunos tribunales lo han invocado en la resolución de controversias regidas por la Convención. Más concretamente, el Preámbulo ha sido citado en apoyo de la conclusión de que, en ciertas causas de acción de derecho interno relacionadas con operaciones regidas por la CIM, ésta prevalecía[1].

Notas

[1]Caso CLOUT Nº 433 [Federal District Court, Northern District of California, Estados Unidos, 30 de julio de 2001] (véase el texto íntegro de la decisión) (el tribunal citó parte de las cláusulas principales del Preámbulo segunda ("el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo") y tercera ("la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional") y dijo que esas cláusulas indicaban la intención de que la CIM reemplazara el derecho interno en cuestiones que entraban en su ámbito de aplicación); caso CLOUT Nº 579 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión) (el tribunal citó parte de la tercera cláusula principal del Preámbulo ("la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional") para apoyar su conclusión de que la CIM regía las reclamaciones contractuales basadas en el derecho interno).

Parte I

ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

Capítulo I

Ámbito de aplicación (artículos 1 a 6)

VISIÓN GENERAL

1. En la Parte 1 se aborda la cuestión —anterior a todas las abordadas en la Convención— de la aplicabilidad de la Convención, además de otras cuestiones generales como la interpretación y los requisitos formales. Se divide en dos capítulos: el Capítulo I, "Ámbito de aplicación", engloba los artículos 1 a 6, y el Capítulo II, "Disposiciones generales", incluye los artículos 7 a 13.

CAPÍTULO I DE LA PARTE I: ÁMBITO DE APLICACIÓN

2. El Capítulo I de la Parte 1 de la Convención contiene disposiciones en las que se define el ámbito de aplicación de la Convención. En los artículos 1 a 3 se determina a qué transacciones se aplica la Convención y a cuáles no. En los artículos 4 y 5 se describen algunas cuestiones que trata la Convención y otras que recaen fuera de su ámbito de aplicación. El artículo 6 contiene un amplio principio de autonomía de las partes que se puede aplicar tanto a las operaciones como a las cuestiones que rige la Convención.

3. Varias disposiciones del Capítulo I afectan a disposiciones finales de la Convención que se encuentran en la Parte IV (artículos 89 a 101). Por ejemplo, la aplicación del artículo 1, en el que figura la principal disposición que rige la aplicabilidad de la Convención, puede verse afectada, entre otros, por el artículo 92 (declaraciones de que un Estado no quedará obligado por la Parte II ni por la Parte III de la Convención)[1], el artículo 93 (cláusula para los Estados federales)[2], el artículo 94 (declaraciones de los Estados con legislaciones sobre ventas idénticas o similares en el sentido de que la Convención no se aplicará a las compraventas entre partes de esos Estados)[3], el artículo 95 (declaraciones en el sentido de que un Estado no quedará obligado por el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1)[4], el artículo 99 (momento en que la Convención entrará en vigor)[5], y el artículo 100 (normas temporales para aplicar la Convención). Del mismo modo, tanto el artículo 11 (en el que se elimina el requisito de celebrar el contrato por escrito y cualquier otro requisito de forma) como el artículo 12 (por el que se crea una excepción a la aplicabilidad del artículo 11 y de otras disposiciones de la Convención relativas a la eliminación de requisitos de forma) deben aplicarse a la luz de lo dispuesto en el artículo 96 (declaraciones en el sentido de que las disposiciones de la Convención relativas a la eliminación de requisitos de forma no se aplicarán cuando una de las partes se encuentre en el Estado declarante).

Notas

[1]Véase el párrafo 19 del apartado del Compendio dedicado al artículo 1.

[2]*Ibíd.*

[3]Véase el párrafo 4 del apartado del Compendio dedicado a la Parte II.

[4]Véase el párrafo 23 del apartado del Compendio dedicado al artículo 1.

[5]Véase el párrafo 19 del apartado del Compendio dedicado al artículo 1.

Artículo 1

1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2. No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3. A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

VISIÓN GENERAL

1. Este artículo contiene algunas de las normas para determinar si la Convención es aplicable. El artículo 1 debería interpretarse en relación con los artículos 2 y 3, que restringen y amplían, respectivamente, el ámbito de aplicación sustantivo de la Convención.

LA CONVENCIÓN PREVALECE SOBRE EL RECURSO AL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

2. Tanto la Convención como las normas de derecho internacional privado de un foro versan sobre los contratos internacionales. Por tanto, antes de examinar el ámbito de aplicación sustantivo, internacional y territorial de la Convención, se debe estudiar su relación con las normas de derecho internacional privado. De acuerdo con la jurisprudencia, antes de recurrir al derecho internacional privado, los tribunales de los Estados Contratantes tienen que decidir si la Convención es aplicable[1]. Dicho de otro modo, el recurso a la Convención prevalece sobre el recurso al derecho internacional privado del foro[2]. Ello es así porque, al tratarse de una Convención de derecho sustantivo[3], las normas de la CIM son más específicas y conducen directamente a una solución sustantiva[4], en tanto que recurrir al derecho internacional privado requiere un enfoque en dos etapas (determinación de la ley aplicable y aplicación de la misma).

CONTRATOS QUE SE RIGEN POR LA CONVENCIÓN

3. La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías. Aunque no contiene una definición de ese tipo de contratos[5], es posible deducir una descripción de los artículos 30 y 53[6]. Por consiguiente, cabe definir un contrato de compraventa de mercaderías regido por la Convención como un contrato "en virtud del cual una parte (el vendedor) deberá entregar las mercaderías y transmitir la propiedad de las mercaderías vendidas y la otra parte (el comprador) estará obligada a pagar el precio y a aceptar las mercaderías"[7]. Por consiguiente, como decidió un tribunal, es la esencia del contrato que se intercambien mercaderías por dinero[8].

4. La Convención se aplica a contratos que estipulan entregas sucesivas de mercaderías[9], como puede deducirse del artículo 73 de la Convención, y a los contratos que estipulan la entrega directa de las mercaderías vendidas por el proveedor al cliente del vendedor[10]. Con arreglo al artículo 29, los contratos que modifican un contrato de compraventa también corresponden al ámbito de aplicación sustantivo de la Convención[11].

5. El artículo 3 contiene una norma especial que amplía —dentro de ciertos límites— el ámbito de aplicación sustantivo de la Convención para incluir los contratos de compraventa de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, así como los contratos en virtud de los cuales el vendedor se compromete a suministrar también mano de obra o servicios.

6. Al examinar esta cuestión, la mayoría de los tribunales ha llegado a la conclusión de que la Convención no se aplica a los acuerdos de distribución[12], ya que esos acuerdos se centran en la "organización de la distribución" más que en la transmisión de la propiedad de las mercaderías[13]. Los diversos contratos de compraventa de mercaderías celebrados para cumplir un acuerdo de distribución, pueden, sin embargo, quedar regidos por la Convención[14], incluso cuando el acuerdo se haya concertado antes de la entrada en vigor de la Convención[15].

7. Los acuerdos de franquicia se sustraen también del ámbito de aplicación de la Convención[16].

MERCADERÍAS

8. La Convención no contiene una definición de "mercaderías". Sin embargo, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 7, el concepto de "mercaderías" debe interpretarse autónomamente, teniendo en cuenta el "carácter internacional" de la Convención y "la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación", antes que remitiéndose al derecho interno para buscar una definición[17].

9. De acuerdo con la jurisprudencia, "mercaderías" en el sentido que da a ese término la Convención son artículos que, en el momento de la entrega[18], son "muebles y corporales"[19], sin tener en cuenta si son sólidos o no[20], usados o nuevos[21] o si vivos o inanimados[22]. Se ha considerado que los bienes inmateriales, como los derechos de propiedad intelectual, una participación en una sociedad de responsabilidad limitada[23] o una deuda cedida[24], no están comprendidos en el concepto de "mercaderías" consagrado en la Convención. Otro tanto puede afirmarse de un estudio de mercado[25]. No obstante, según un tribunal, el concepto de "mercaderías" debe interpretarse "en sentido amplio"[26], con lo que sugiere tal vez que la Convención puede resultar aplicable también a los bienes que no son corporales.

10. Si bien la compraventa de equipo informático corresponde claramente al ámbito de aplicación de la Convención[27], la cuestión no está tan clara en el caso de los programas informáticos. Para algunos tribunales sólo los programas informáticos corrientes pueden constituir "mercaderías" en el marco de la Convención[28]; otro tribunal llegó a la conclusión de que cualquier tipo de programa informático, incluidos los programas especiales, debían considerarse "mercadería"[29].

CARÁCTER INTERNACIONAL Y ESTABLECIMIENTO

11. El ámbito de aplicación de la Convención se circunscribe a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Con arreglo al párrafo 1 del artículo 1, un contrato de compraventa de mercaderías es internacional cuando las partes tienen — en el momento de la celebración del contrato[30]— sus establecimientos pertinentes en Estados diferentes[31].

12. El concepto de "establecimiento" es esencial para determinar el carácter internacional. No obstante, la Convención no lo define, aunque sí aborda el problema de cuál de los diversos establecimientos de una parte ha de tenerse en cuenta al determinar el carácter internacional (artículo 10).

13. Según un tribunal, el "establecimiento" puede definirse como "el lugar desde el cual la actividad comercial se lleva a cabo *de facto* [...]; ello exige una cierta duración y una cierta estabilidad así como un cierto grado de autonomía"[32]. Otro tribunal llegó a la conclusión de que una oficina de enlace no podía considerarse un "establecimiento" en el marco de la Convención[33].

14. El requisito del carácter internacional no se cumple cuando las partes tienen sus establecimientos pertinentes en el mismo país. Así ocurre incluso cuando sus nacionalidades son diferentes, ya que el párrafo 3 del artículo 1 dispone que "a los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se [tendrá] en cuenta [...] la nacionalidad de las partes"[34]. Asimismo, el hecho de que el lugar de la celebración del contrato se encuentre en un Estado diferente de aquél en el que se procede al cumplimiento no hace que ese contrato sea "internacional"[35]. A los efectos de la aplicabilidad de la Convención, el carácter civil o comercial de las partes tampoco se tiene en consideración[36].

15. Cuando un contrato de compraventa de mercaderías se celebra a través de un intermediario, es necesario establecer quiénes son las partes en el contrato a fin de poder determinar si el contrato es internacional. Como el tema de quién es parte en un contrato no se aborda en la CIM[37], la cuestión debe resolverse por remisión a la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado del foro. Los establecimientos de las partes que se hayan determinado de ese modo serán los pertinentes a la hora de estudiar si el contrato es internacional[38].

16. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 1, la internacionalidad no se tendrá en consideración cuando "el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes [...] no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración"[39]. Por consiguiente, la Convención protege la confianza de las partes en lo que parece ser un marco nacional de una operación. La parte que sostiene que la Convención no es aplicable porque el carácter internacional del contrato no era manifiesto, debe probar su afirmación[40].

APLICABILIDAD AUTÓNOMA

17. El carácter internacional de un contrato de compraventa de mercaderías por sí solo no es suficiente para que la Convención resulte aplicable[41]. El párrafo 1 del artículo 1 enuncia otros dos criterios para la aplicabilidad, de los cuales al menos uno ha de cumplirse a fin de que la Convención se aplique. Con arreglo al criterio fijado en el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 1, la Convención es "directa"[42] o "autónomamente"[43] aplicable, es decir, sin necesidad de recurrir a las normas de derecho internacional privado[44], cuando los Estados en los que las partes tienen sus respectivos establecimientos son Estados Contratantes. A medida que la lista de Estados Contratantes aumenta, este criterio lleva a que la Convención se aplique en un creciente número de casos[45].

18. Para que la Convención pueda aplicarse en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 1, las partes deben tener sus establecimientos pertinentes en un Estado Contratante. "Si los Estados en que las partes tienen sus establecimientos son Estados Contratantes, la Convención se aplicará aun si las normas de derecho internacional privado del foro designaran normalmente la ley de un tercer país"[46]. Ello es así a menos que el motivo por el que se aplicaría la ley de ese tercer país sea un acuerdo de elección de foro encaminado a excluir la Convención[47].

19. El artículo 99 determina el momento en que un Estado pasa a ser Estado Contratante, y en el artículo 100 figuran las normas temporales para aplicar la Convención en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 1. Para que la Convención se aplique en virtud de ese apartado, ha de tenerse en cuenta también si los Estados en que las partes tienen sus establecimientos pertinentes han formulado una declaración de reserva con arreglo al artículo 92 o al artículo 93. Cuando un Estado haya formulado una declaración de reserva prevista en el artículo 92 en el sentido de que no quedará obligado por alguna parte concreta de la Convención, ésta no podrá ser aplicable en su totalidad en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 1. En cambio, deberá determinarse sobre la base del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1 si la Parte de la Convención a la que se refiere la reserva es aplicable a la operación[48]. Lo mismo es válido, *mutatis mutandis* cuando una parte esté ubicada en un territorio de un Estado Contratante respecto del cual el Estado haya declarado, con arreglo al artículo 93, que la Convención no le es aplicable[49].

APLICABILIDAD INDIRECTA

20. En los Estados Contratantes, la Convención podrá también ser aplicable —en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1— cuando sólo una (o ninguna) de las partes tenga su establecimiento pertinente en un Estado Contratante[50], en la medida en que las normas de derecho internacional privado se remitan a la ley de un Estado Contratante[51]. Como las normas pertinentes de derecho internacional privado son las del foro[52], dependerá de las normas nacionales de derecho internacional privado que las partes estén autorizadas para elegir la ley aplicable, o que haya que atenerse a las reglas de derecho internacional privado de la ley señalada en las normas de derecho internacional privado del foro (remisión), etc.

21. Cuando las normas de derecho internacional privado del foro se basan en el Convenio de Roma de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales[53], la elección por las partes de la ley de un Estado Contratante puede conducir a la aplicabilidad de la Convención en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1[54], dado que el artículo 3 del Convenio de Roma reconoce la autonomía de las partes[55]. Lo mismo sucede cuando las normas de derecho internacional privado del foro son las establecidas en el Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales[56], ya que el artículo 2[57] de ese convenio obliga también a los jueces a respetar la elección de ley hecha por las partes[58].

22. La Convención puede ser elegida por las partes como ley aplicable al contrato[59]. Cuando las partes no hayan procedido a elegir una ley o su elección no sea válida, será necesario recurrir a los criterios enunciados por las normas de derecho internacional privado del foro para determinar si la Convención es aplicable en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1. Por consiguiente, con arreglo al párrafo 1 del artículo 4 del Convenio de Roma de 1980, cabe aplicar al contrato la ley del país "con el que presente los vínculos más estrechos"[60]; de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 4, se presumirá que el contrato presenta los vínculos más estrechos con el país en que la parte que deba realizar la prestación característica del contrato tenga, en el momento de la celebración del contrato, su residencia habitual. Por ese motivo, la Convención ha sido aplicada a menudo por los tribunales de los Estados Contratantes del Convenio de Roma cuando el vendedor, esto es la parte que debe realizar la prestación característica[61], tiene su establecimiento en un Estado Contratante de la Convención[62]. Con arreglo al Convenio de La Haya de 1955, a falta de elección del derecho, es aplicable el derecho del vendedor[63], salvo en los casos en que éste reciba el pedido de las mercaderías en el país del comprador, circunstancia en la cual el derecho que rige es el derecho del comprador[64].

23. En la Conferencia Diplomática de 1980, un delegado sostuvo que los países con una legislación especial en materia de comercio internacional deberían poder evitar "los efectos que tendría el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1 sobre la aplicación de su legislación especial"[65]. Como consecuencia de ello, se introdujo el artículo 95, para dar a los Estados Contratantes la oportunidad de decidir que no quedarán obligados por el apartado *b*) del párrafo 1 artículo 1[66]. Los jueces de los Estados Contratantes que han formulado una declaración de reserva con arreglo al artículo 95 no aplicarán la Convención en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1. Ello no afecta, sin embargo, a la aplicabilidad de la Convención en esos Estados en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 1[67].

24. Aunque la Convención no es vinculante para los Estados no Contratantes, ha sido aplicada por tribunales de esos Estados cuando las normas de derecho internacional privado del foro remiten a la ley de un Estado Contratante[68].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] En relación con esta interpretación, véanse el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en Internet en la dirección: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm; el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997], y el caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 20 de abril de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/6_31199z.htm; Tribunale d'appello, Lugano, Suiza, 8 de junio de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=483&step=FullText.

[4] Respecto de este enfoque, véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.

[5] Véase el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Véanse Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 1º de noviembre de 2001, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 2002, Nº 114, que puede consultarse en el sitio web del Kantonsgericht Wallis, Suiza, 11 de marzo de 1996, Unilex, y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.

[7] Véase el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); para una referencia a la obligación del comprador citada en la definición a que se refiere el texto, véase Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

[8] Caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Véanse el caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundlichen Arbitrage, Alemania, 29 de diciembre de 1998], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 337; el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998]; el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Alemania, 21 de marzo y 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, no publicado, y el caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995].

[10] Véanse el caso CLOUT Nº 269 [Bundesgerichtshof, Alemania, 12 de febrero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[11] Véanse el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998]; el caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995]; el caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7331, 1994], *Journal du droit international*, 1995, 1001 y ss., y el caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990].

[12] Véanse el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 295 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5 de noviembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996]; el caso CLOUT Nº 126 [Fovárosi Biróság, Hungría, 19 de marzo de 1996]; el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); Hof Amsterdam, Países Bajos, 16 de julio de 1992, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1992, Nº 420; el caso CLOUT Nº 420 [Federal District Court, Eastern District of Pennsylvania, Estados Unidos de América, 29 de agosto de 2000]; Hof Arnhem, Países Bajos, 27 de abril de 1999, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1999, Nº 245, disponible en Unilex, y Rechtsbank Gravenhage, Países Bajos, 2 de julio de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1999, Nº 68, 78–80, disponible en Unilex. Un tribunal ha aplicado la CIM a un acuerdo de distribución. Véase el caso CLOUT Nº 379 [Corte di Cassazione, Italia, 14 de diciembre de 1999]. En relación con un caso en el que se planteó la cuestión pero no fue resuelta, véase el caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997]. Véase también el caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel, Colmar, Francia, 12 de junio de 2001] (el "acuerdo de colaboración", en virtud del cual el proveedor se comprometió a entregar al comprador al menos 20.000 cubiertas de acondicionadores de aire para camiones y posiblemente más, en función de las necesidades del cliente del comprador, era un contrato de compraventa que se regía por la CIM; el título que las partes habían elegido para el acuerdo no era dispositivo, y el hecho de que la cantidad pudiera aumentarse y superar la cantidad estipulada, en función de las necesidades del cliente del comprador, no impedía la aplicación de la Convención; el contrato designaba a las partes como comprador y vendedor, determinaba de manera precisa las mercancías y el método de cálculo del precio, fijaba una cantidad mínima de mercancías que el vendedor había de entregar y suponía una obligación por parte del comprador de aceptar la entrega, por lo que se trataba de un "contrato de compraventa de mercaderías" a efectos de aplicación de la Convención).

[13] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión). Pero véase también el caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999] (en el que se mantuvo que un contrato marco se regía por la CIM porque en él se preveían ventas y entregas futuras) (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Véanse el caso CLOUT Nº 295 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5 de noviembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11de julio de 1996]; el caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996]; el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); el laudo arbitral de la CCI, Milán (Italia), diciembre de 1998, Nº 8908, en el *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 10, Nº 2, págs. 83 a 87 (otoño de 1999), que puede consultarse en Unilex, y el laudo arbitral de la CCI de 1997, París, 23 de enero de 1997, Nº 8611/HV/JK, no publicado y que puede consultarse en Unilex.

[15] Caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] Véase el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997].

[17] Véase el apartado del Compendio dedicado al párrafo 2 del artículo 7.

[18] Véanse el caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también en *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.

[19] Véanse el caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994]; el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también en *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.

[20] Véase el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996], en que se aplica la Convención a la compraventa internacional de gas propano.

[21] Véase el caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (automóvil usado); Landgericht Köln, Alemania, 16 de noviembre de 1995, no publicado.

[22] Véanse el caso CLOUT Nº 100 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 30 de diciembre de 1993] (corderos vivos); el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (peces vivos), y el caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998] (elefantes de circo). Compárense el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (pieles de chinchilla) y el caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (tocino). Respecto de una decisión que considera a los animales como "mercaderías" en el sentido de la Convención, véase Landgericht Flensburg, Alemania, 19 de enero de 2001, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 67 y ss.

[23] Véase el caso CLOUT Nº 161 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 20 de diciembre de 1993].

[24] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Véase el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994].

[26] Véase el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[27] Véanse Landgericht München, Alemania, 29 de mayo de 1995, *Neue Juristische Wochenschrift* 1996, 401 y s.; Landgericht Heidelberg, Alemania, 3 de julio de 1992, Unilex.

[28] Véanse el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión) y el caso CLOUT Nº 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[29] Véase el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[30] Véase Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/511.htm.

[31] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994], y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también en *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.

[32] Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 66; y caso CLOUT Nº 168 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también en *Giurisprudenza Italiana*, 2003, 896 y ss.; véase una definición similar en el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); véase una decisión judicial, según la cual el término "establecimiento" exige que las partes hagan negocios "realmente" desde éste, en el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/000413g1german.html.

[33] Véase el caso CLOUT Nº 158 [Cour d'appel, Paris, Francia, 22 de abril de 1992].

[34] Véanse referencias al hecho de que la nacionalidad de las partes no tiene importancia en el caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 14 y ss.; Rechtbank Koophandel Veurne, Bélgica, 25 de abril de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–04–25.htm, y Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 56/1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=421&step=FullText.

[35] Véase Oberlandesgericht Köln, Alemania, 27 de noviembre de 1991, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/.

[36] Véase el caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 16.

[37] Para consultar fallos de tribunales en virtud de los cuales las cuestiones relativas a la legislación aplicable a la representación y aspectos conexos no se tratan en la Convención, véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 335 [Appellationsgericht Tessin, Suiza, 12 de febrero de 1996], también en *Schweizerische Zeitschrift für europäisches und internationales Recht* 1996, 135 y ss.; el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995]; Landgericht Kassel, Alemania, 22 de junio de 1995, no publicado; el caso CLOUT Nº 410 [Amtsgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995], también en *Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report* 1996, 120 y s.; el caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990].

[38] Véase Oberlandesgericht Köln, Alemania, 13 de noviembre de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/001113g1german.html.

[39] Véase una referencia a esta disposición en el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: en http://www.cisg.at/10_34499g.htm, y en el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[40] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[41] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[42] Véanse Bundesgericht, Suiza, 11 de julio de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/000711s1german.html, y el caso CLOUT Nº 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[43] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión) y el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[44] Véase el caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[45] Para consultar fallos judiciales recientes que aplican la Convención en virtud del apartado *a)* del párrafo 1 del artículo 1, véanse Hof Beroep Gent, Bélgica, 31 de enero de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–01–31.html; el caso CLOUT Nº 398 [Cour d'appel, Orleáns, Francia, 29 de marzo de 2001] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Trier, Alemania, 7 de Diciembre de 2000, *Internationales Handelsrecht* 2001, 35; el caso CLOUT Nº 431 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 5 de diciembre de 2000], también disponible en *Recht der internationalen Wirtschaft* 2001, 381 y s.; el caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht* 2001, 30 y ss.; Tribunal Commercial Montargis, Francia, 6 de octubre de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/061000v.htm; el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht* 2001, 42 y ss.; el caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 30 de agosto de 2000], también en *Recht der internationalen Wirtschaft* 2001, 383 y s.; Sexto juzgado civil de primera instancia, Tijuana, Estado de Baja California, México, 14 de julio de 2000, *Internationales Handelsrecht* 2001, 38; y s.; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000], también en *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 188 y s.; el caso CLOUT Nº 426 [Oberster Gerichtshof, Austria, 13 de abril de 2000], también en *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 231 y s.; caso CLOUT Nº 397 [Audiencia Provincial de Navarra, España, 27 de marzo de 2000], *Revista General de Derecho* 2000, 12536 y ss.; el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], también en *Internationales Handelsrecht* 2001, 40 y s.; el caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], también en *Internationales Handelsrecht* 2001, 39 y s.; Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, *Internationales Handelsrecht* 2001, 65 y ss.; el caso CLOUT Nº 395 [Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de enero de 2000, *OLG−Report Hamburg* 2000, 464 y s.; el caso CLOUT Nº 416, [Minnesota [State] District Court, Estados Unidos, 9 de marzo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 430 [Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999], también en *Internationales Handelsrecht* 2001, 25 y s.; el caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, 18 de noviembre de 1999], también en *OLG–Report Koblenz* 2000, 281; Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de noviembre de 1999, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 78; el caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/ decisions/211099.htm; el caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 1999, no publicado; el caso CLOUT Nº 332 [OG Kanton Basel–Landschaft, Suiza, 5 de octubre de 1999], también disponible en *Schweizerische Zeitschrift für europäisches und internationales Recht* 2000, 115 y s.; el caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también en *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 31 y s.; Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, *Transportrecht–Internationales Handelsrecht* 1999, 48 y ss.; el caso CLOUT Nº 333 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 11 de junio de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 336 [Appelationsgericht Kanton Tessin, Suiza, 8 de junio de 1999], véase también *Schweizerische Zeitschrift für europäisches und internationales Recht* 2000, 120; el caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 265 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 25 de mayo de 1999]; el caso CLOUT Nº 314 [Cour d'appel, Paris, Francia, 21 de mayo de 1999]; Oberster Gerichtshof, Austria, 19 de marzo de 1999, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 33; el caso CLOUT Nº 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999], véase también *Transportrecht–Internationales Handelsrecht* 2000, 22 y s.; el caso CLOUT Nº 325 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 8 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999]; Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, no publicado; el caso CLOUT Nº 306 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de marzo de 1999]; el caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 339 [Landgericht Regensburg, Alemania, 24 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 645 [Corte di Appello, Milán, Italia, 11 de diciembre de 1998], también disponible en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale* 1999, 112 y ss.; Comisión para la protección del comercio exterior de México, México, 30 de noviembre de 1998, no publicado; el caso CLOUT Nº 346 [Landgericht Mainz, Alemania, 26 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 27 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998]; el caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998], véase también *Transportrecht–Internationales Handelsrecht* 2000, 23 y ss.; el caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 263 [Bezirksgericht Unterrheintal, Suiza, 16 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 19 de agosto de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 644 [Corte di Cassazione, Italia, 7 de agosto de 1998], también en Unilex; el caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 242 [Cour de Cassation, Francia, 16 de julio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 255 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 30 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 256 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Oberster Gerichtshof, Austria, 25 de junio de 1998, *Zeitschrift für*

Rechtsvergleichung 1999, 248 y s.; el caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión);el caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Aurich, Alemania, 8 de mayo de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Corte di Cassazione, Italia, 8 de mayo de 1998, *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale* 1999, 290 y ss.; el caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998]; el caso CLOUT Nº 421 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de marzo de 1998], véase también *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 1998, 16 y s.; Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, *Nederlands Juristenblad* 1998, 566 y s.; el caso CLOUT Nº 269 [Bundesgerichtshof, Alemania, 12 de febrero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, laudo Nº 11/1996, no publicado; Landgericht Bückeburg, Alemania, 3 de febrero de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 259 [Kantonsgericht Freiburg, Suiza, 23 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Trib. Comm., Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/190198v.htm; el caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Francia, 14 de enero de 1998]; el caso CLOUT Nº 257 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 24 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 254 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 19 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Trib. Grande Instance, Colmar, Francia, 18 de diciembre de 1997, no publicado; Landgericht Bayreuth, Alemania, 11 de diciembre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet en http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Schiedsgericht der Börse für landwirtschaftliche Produkte in Wien, laudo Nº S 2/97, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 1988, 211 y ss.; el caso CLOUT Nº 220 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 3 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 221 [Zivilgericht des Kantons Basel–Stadt, Suiza, 3 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 207 [Cour de Cassation, Francia, 2 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 295 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5 de noviembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 3 de noviembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Trib. Comm., París, Francia, 28 de octubre de 1997, disponible en http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/281097v.htm; Landgericht Erfurt, Alemania, 28 de octubre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 218 [Kantonsgericht Zug, Suiza, 16 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Hagen, Alemania, 15 de octubre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Hof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1998, Nº 103; Hoge Raad, Países Bajos, 26 de septiembre de 1997, *Nederlands Juristenblad* 1997, 1726 y s.;el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgreicht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 307 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Oberster Gerichtshof, Austria, 8 de septiembre de 1997, Unilex; el caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Göttingen, Alemania, 31 de julio de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Hof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 24 de julio de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1998, Nº 125; el caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 236 [Bundesgerichtshof, Alemania, 23 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Saarbrücken, Alemania, 18 de julio de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 17 de julio de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1998, Nº 107; el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 287 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; el caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 172 [Fovárosi Biróság, Hungría, 1º de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997]; Landgericht München, Alemania, 23 de junio de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht Hamburg, Alemania, 19 de junio de 1997, *Recht der internationalen Wirtschaft* 1997, 873 y s.; el caso CLOUT Nº 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997]; el caso CLOUT Nº 173 [Fovárosi Biróság, Hungría, 17 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Hof Arnhem, 17 de junio de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1997, Nº 341; Landgericht Paderborn, Alemania, 10 de junio de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 174 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 8 de mayo de 1997]; Landgericht München, Alemania, 6 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Frankenthal, Alemania, 17 de abril de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1997, Nº 230; el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; el caso CLOUT Nº 396 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 4 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Pretura Torino, Italia, 30 de enero de 1997, disponible en *Giurisprudenza Italiana* 1998, 982 y ss. y también en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html; el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 206 [Cour de Cassation, Francia,

de 17 diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Rechtbank Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; el caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996]; Landgericht München, Alemania, 9 de diciembre de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 21 de noviembre de 1996, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1997, Nº 223; Amtsgericht Koblenz, Alemania, 12 de noviembre de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Oberlandesgericht Wien, Austria, 7 de noviembre de 1996, no publicado; Landgericht Heidelberg, Alemania, 2 de octubre de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 13 de septiembre de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Amtsgericht Bottropp, Alemania, 25 de junio de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht Hamburg, Alemania, 17 de junio de 1996, Unilex; el caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 143 [Fovárosi Biróság, Hungría, 21 de mayo de 1996]; el caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996]; Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 56/1995, no publicado; Landgericht Aachen, Alemania, 19 de abril de 1996, Unilex; Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, *Recht der internationalen Wirtschaft* 1996, 774 y ss.; el caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]; Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 31 de diciembre de 2001, *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale* 2003, págs. 150 a 155 (Unilex) (Ecuador e Italia); Corte d'Appello di Milano, Italia, 23 de enero de 2001, *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2001, 1008 y ss. (Finlandia e Italia, cuestión que no concierne a la Parte II de la Convención).

[46] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 16.

[47] Véase un análisis del problema de la exclusión de la Convención en el apartado del Compendio dedicado al artículo 6.

[48] Véanse el caso CLOUT Nº 309 [Østre Landsret, Dinamarca, 23 de abril de 1998]; el caso CLOUT Nº 143 [Fovárosi Biróság, Hungría, 21 de mayo de 1996]; el caso CLOUT Nº 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995], y Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7585/92; Unilex.

[49] En el momento de adherirse a la Convención, el Canadá declaró, con arreglo al artículo 93, que la Convención sería aplicable a algunas de sus unidades territoriales, pero no a todas. Desde entonces, el Canadá ha ampliado la aplicación de la Convención a otras unidades territoriales no incluidas inicialmente.

[50] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 16.

[51] Para consultar casos relativos al apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 1, véanse el caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, [2000] QSC 421 (17 de noviembre de 2000)] (las partes de Malasia y Australia optaron por la ley aplicable en Brisbane); Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 abril de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000424a1.html; el caso CLOUT Nº 400 [Cour d'appel, Colmar, Francia, 24 de octubre de 2000]; Trib. Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999, *Corriere giuridico* 2000, 932 y s.; el caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 274 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 11 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 309 [Østre Landsret, Dinamarca, 23 de abril de 1998]; Corte d'Appello Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, *Rivista di Diritto Internazionale Privato* 1998, 170 y ss.; el caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998]; el caso CLOUT Nº 224 [Cour de Cassation, Francia, 27 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1998, Nº 91; Rechtbank Koophandel, Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex; el caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997]; Rechtbank Zutphen, Países Bajos, 29 de mayo de 1997, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1997, Nº 110; el caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Rechtbank Koophandel, Kortrijk, Bélgica, 6 de enero de 1997, Unilex; el caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996], también en Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 9 de octubre de 1996, Unilex; Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Alemania, Arbitraje, 21 de junio de 1996, *Recht der internationalen Wirtschaft* 1996, 771 y ss.; Hof Leeuwarden, Países Bajos, 5 de junio de 1996, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1996, Nº 404; Landgericht Oldenburg, Alemania, 27 de marzo de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Alemania, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; Landgericht Bad Kreuznach, Alemania, 12 de marzo de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Siegen, Alemania, 5 de diciembre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 8 de noviembre de 1995, Unilex; Landgericht Hamburg, Alemania, 23 de octubre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 18 de octubre de 1995, *Rechtskundig Weekblad* 1995, 1378 y s.; Trib. comm. Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex; Rechtbank Almelo, Países Bajos, 9 de agosto de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1995, Nº 520; el caso CLOUT Nº 276 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 5 de julio de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 262 [Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, Suiza, 30 de junio de 1995]; Landgericht Kassel, Alemania, 22 de junio de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; Amtsgericht Wangen, Alemania, 8 de marzo de 1995, que puede consultarse en Internet en

http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 1º de marzo de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1996, Nº 95; Rechtbank Middelburg, Países Bajos, 25 de enero de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1996, Nº 127; el caso CLOUT Nº 155 [Cour de Cassation, Francia, 4 de enero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Mayen, Alemania, 6 de septiembre de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, Unilex; el caso CLOUT Nº 302 [Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7660/JK], véase también Unilex; el caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994]; el caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994]; el caso CLOUT Nº 92 [Arbitraje–Tribunal especial, 19 de abril de 1994]; el caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; el caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994]; el caso CLOUT Nº 100 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 30 de diciembre de 1993]; el caso CLOUT Nº 156 [Cour d'appel, Paris, Francia, 10 de noviembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993]; el caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993]; el caso CLOUT Nº 25 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 16 de junio de 1993]; el caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berna, Suiza, 7 de mayo de 1993]; el caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993]; el caso CLOUT Nº 99 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 25 de febrero de 1993]; el caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993]; el caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992]; el caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno–Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 158 [Cour d'appel, Paris, Francia, 22 de abril de 1992]; el caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]; el caso CLOUT Nº 55 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno–Campagna, Suiza, 16 de diciembre de 1991, citado con fecha de 15 de diciembre en el caso CLOUT Nº 55]; el caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991] y el caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[53] Para consultar el texto de este convenio, véase el *Diario Oficial* L 266, de 9 de octubre de 1980, 1 y siguientes.

[54] Véanse Hof Beroep, Gante, Bélgica, 15 de mayo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html; el caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324/95, *Journal du droit international* 1996, 1019 y ss.; Rechtbank s'Gravenhage, Países Bajos, 7 de junio de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1995, Nº 524; el caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993], y el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993].

[55] Véase el artículo 3 del Convenio de Roma:

"1. Los contratos se regirán por la ley elegida por las partes. Esta elección deberá ser expresa o resultar de manera cierta de los términos del contrato o de las circunstancias del caso. Para esta elección, las partes podrán designar la ley aplicable a la totalidad o solamente a una parte del contrato.

2. Las partes podrán, en cualquier momento, convenir que se rija el contrato por una ley distinta de la que lo regía con anterioridad bien sea en virtud de una elección anterior según el presente artículo, o bien en virtud de otras disposiciones del presente Convenio. Toda modificación relativa a la determinación de la ley aplicable, posterior a la celebración del contrato, no obstará a la validez formal del contrato a efectos del artículo 9 y no afectará a los derechos de terceros.

3. La elección por las partes de una ley extranjera, acompañada o no de la de un tribunal extranjero, no podrá afectar, cuando todos los demás elementos de la situación estén localizados en el momento de esta elección en un solo país, a las disposiciones que la ley de ese país no permita derogar por contrato, denominadas en lo sucesivo "disposiciones imperativas".

4. La existencia y la validez del consentimiento de las partes en cuanto a la elección de la ley aplicable se regirán por las disposiciones establecidas en los artículos 8, 9 y 11."

[56] Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales, Naciones Unidas, *Treaty Series* 510 (149), Nº 7411 (1964).

[57] Véase el artículo 2 del Convenio de La Haya: "La venta se regirá por la ley interna del país designado por las partes contratantes. Dicha designación debe ser objeto de una cláusula expresa o resultar indubitablemente de las estipulaciones del contrato. Las condiciones relativas al consentimiento de las partes en cuanto a la ley declarada aplicable son determinadas por esta ley."

[58] Para consultar casos en que se aplica la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa en virtud de la elección de ley reconocida por los jueces sobre la base del artículo 2 del Convenio de La Haya de 1955, véase Trib. Comm. Bruxelles, Bélgica, 13 de noviembre de 1992, Unilex.

[59] Véase, por ejemplo, Instituto de Arbitraje de los Países Bajos, laudo arbitral, 15 de octubre de 2002, que puede consultarse en Unilex.

[60] En relación con los "vínculos más estrechos", véanse el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=150&step=FullText; Rechtbank Roermond, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex; el caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 1 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 13 de junio de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[61] Para consultar casos en que se señala expresamente que el vendedor es la parte que debe realizar la prestación característica, véanse Landgericht Berlin, Alemania, 24 de marzo de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=440&step=FullText; Landgericht München, Alemania, 6 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección

de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/341.htm; Rechtbank Amsterdam, Países Bajos, 5 de octubre de 1994, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1995, Nº 231; el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt am Main, Alemania, 16 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión), y Landgericht Frankfurt am Main, Alemania, 2 de mayo de 1990, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/183.htm.

[62] Respecto de los casos que aplican la Convención sobre la base de la presunción a que se refiere el texto, véanse, por ejemplo, Cour d'appel, Mons, Bélgica, 8 de marzo de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–03–08.htm; Landgericht Bad Kreuznach, Alemania, 12 de marzo de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/517.htm; Landgericht Frankfurt am Main, Alemania, 6 de julio de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=189&step=FullText, y el caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[63] Véanse Rechtbank Hasselt, Bélgica, 9 de octubre de 1996, Unilex; Rechtbank Hasselt, Bélgica, 8 de noviembre de 1995, Unilex; el caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; Rechtbank Hasselt, Bélgica, 18 de Octubre de 1995, *Rechtskundig Weekblad* 1995, 1378 y s.; Trib. Comm. Bruxelles, Bélgica, 5 de octubre de 1994, Unilex; KG Wallis, Suiza, 6 de diciembre de 1993, Unilex; el caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berne, Suiza, 7 de mayo de 1993], y el caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno–Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[64] Cour de Cassation, Francia, 26 de junio de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/2606011v.htm, y Trib. Verona, Italia, 19 de diciembre de 1997, *Rivista Veronese di Giurisprudenza Economica e dell'Impresa* 1998, 22 y ss.

[65] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marz–11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 249.

[66] Hasta la fecha los siguientes Estados han formulado una declaración de reserva en virtud del artículo 95: China, Eslovaquia, Estados Unidos de América, República Checa, San Vicente y las Granadinas y Singapur. Al adherirse a la Convención, el Canadá formuló una declaración de reserva con arreglo al artículo 95 respecto de una única provincia, Columbia Británica, pero posteriormente la retiró. Alemania ha declarado que no aplicará el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 1 respecto de todo Estado que haya declarado que no aplicará esa disposición.

[67] Véanse el caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999]; el caso CLOUT Nº 416 [Minnesota [State] District Court, Estados Unidos, 9 de marzo de 1999]; el caso CLOUT Nº 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 27 de octubre de 1998]; el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998]; el caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998]; el caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997]; el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995]; el caso CLOUT Nº 86 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 22 de septiembre de 1994]; el caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994]; el caso CLOUT Nº 24 [Federal Court of Appeals for the Fifth Circuit, Estados Unidos, 15 de junio de 1993], y el caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992].

[68] Véanse Rechtbank Koophandel, Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 9 de octubre de 1996, Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 8 de noviembre de 1995, Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 18 de octubre de 1995, *Rechtskundig Weekblad* 1995, 1378; Trib. Comm. Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex; Trib. Comm. Bruselas, Bélgica, 5 de octubre de 1994, Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 16 de marzo de 1994, Unilex; Rechtbank Koophandel, Hasselt, Bélgica, 23 de febrero de 1994, Unilex; Trib. Comm. Bruselas, Bélgica, 13 de noviembre de 1992, Unilex; el caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]; Amtsgericht Ludwigsburg, Alemania, 21 de diciembre de 1990, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990]; Rechtbank Dordrecht, Países Bajos, 21 de noviembre de 1990, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1991, Nº 159; Landgericht Hildesheim, Alemania, 20 de julio de 1990, publicado en Internet en http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht Frankfurt am Main, Alemania, 2 de mayo de 1990, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990]; el caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990]; Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 23 de febrero de 1990, *Recht der internationalen Wirtschaft* 1990, 316 y ss.; Rechtbank Alkmaar, Países Bajos, 8 de febrero de 1990, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* 1990, Nº 460; Rechtbank Alkmaar, Países Bajos, 30 de noviembre de 1989, *Nederlands Internationaal Privaatrecht* Nº 289; el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989], y el caso CLOUT Nº 3 [Landgericht München, Alemania, 3 de julio de 1989].

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;

e) De buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) De electricidad.

VISIÓN GENERAL

1. Esta disposición determina las compraventas que quedan excluidas del ámbito de aplicación de la Convención. Las exclusiones son de tres tipos: las basadas en el propósito para el cual se compraron las mercaderías, las basadas en el tipo de operación y las basadas en las clases de mercaderías vendidas[1].

VENTAS AL CONSUMIDOR

2. Con arreglo al apartado *a*) del artículo 2, una compraventa queda al margen del ámbito de aplicación de la Convención si versa sobre mercaderías que en el momento de la celebración del contrato están destinadas a uso personal, familiar o doméstico. La intención del comprador en el momento de la celebración del contrato es más importante[2] que el uso real que el comprador dé a las mercaderías[3]. Por consiguiente, la adquisición de un automóvil[4] o de un remolque de esparcimiento[5] para uso personal escapa al ámbito de aplicación de la Convención[6].

3. Si una persona compra las mercaderías con un fin comercial o profesional, la compraventa no queda al margen del ámbito de aplicación de la Convención. Así pues, las siguientes situaciones se rigen por la Convención: la compra de una cámara por un fotógrafo profesional para utilizarla en su trabajo; la compra de jabón u otros artículos de tocador por una empresa para uso personal de sus empleados, y la compra de un automóvil por un comerciante de automóviles para revenderlo[7].

4. Si se compran mercaderías con los propósitos ya mencionados de uso "personal, familiar o doméstico", la Convención no es aplicable, "salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso"[8]. Si se cumple lo dispuesto en esta cláusula restrictiva, la Convención es aplicable, siempre y cuando se cumplan también los demás requisitos para su aplicabilidad. Esto restringe el alcance de la excepción contenida en el apartado *a*) del artículo 2, y conduciría a un posible conflicto entre las leyes internas de protección del consumidor y la Convención en los casos en que la aplicabilidad de las leyes internas no exigiera que el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento del uso que el comprador pretendía dar a las mercaderías[9].

OTRAS EXCLUSIONES

5. La exclusión de las ventas en subasta (apartado *b*) del artículo 2) comprende tanto las subastas ejecutadas por las autoridades como las subastas privadas. Las ventas en las bolsas de productos no están comprendidas en esa exclusión, ya que constituyen sólo una forma particular de celebrar el contrato.

6. En virtud del apartado *c*) del artículo 2, la compraventa judicial o administrativa o bajo otra autoridad legal se excluye del ámbito de aplicación de la Convención, pues ese tipo de compraventas se rige habitualmente por disposiciones obligatorias del Estado bajo cuya autoridad se efectúa la venta judicial.

7. La exclusión de las ventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio (apartado *d*) del artículo 2) tiene como propósito evitar conflictos con las normas imperativas del derecho interno[10]. Esta exclusión no comprende la compraventa de documentos comerciales.

8. La compraventa, con arreglo al apartado *e*) del artículo 2, de buques[11], embarcaciones, aeronaves[12] y aerodeslizadores tampoco está sometida a la Convención. Sin embargo, la compraventa de piezas de repuesto de buques, embarcaciones, aeronaves y aerodeslizadores, incluidos sus componentes esenciales, como los motores[13], puede regirse por la Convención, dado que las exclusiones del ámbito de aplicación de la Convención deben interpretarse restrictivamente. Según un tribunal arbitral, la compraventa de un submarino militar retirado del servicio no está excluida del ámbito de aplicación de la Convención en virtud del apartado *e*) del artículo 2[14].

9. Aunque la venta de electricidad está excluida del ámbito aplicación de la Convención (apartado *f*) del artículo 2), un tribunal ha aplicado la Convención a la venta de gas propano[15].

Notas

[1] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 17 (en lo sucesivo, "Documentos Oficiales").

[2] Véase el caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 16.

[3] Véase el caso CLOUT Nº 190 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de febrero de 1997].

[4] Véanse el caso CLOUT Nº 213 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 5 de junio de 1996] y el caso CLOUT Nº 190 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de febrero de 1997].

[5] Véase Rechtbank Arnhem, 27 de mayo de 1993, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1994, Nº 261.

[6] Véase, sin embargo, Landgericht Düsseldorf, 11 de octubre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg y en el que se aplica la Convención a la compraventa de un generador destinado a uso personal.

[7] Para ejemplos de ese tipo, véase Documentos Oficiales, nota 1 *supra*, en la pág. 17.

[8] Véase el caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 16.

[9] *Id.*

[10] Para consultar decisiones que excluyen la aplicabilidad de la Convención a la venta de acciones, véanse el caso CLOUT Nº 260, Suiza, 1998, y Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Zürich, ZHK 273/95, *Yearbook Commercial Arbitration*, 1998, 128 y ss.

[11] Para consultar casos de inaplicabilidad de la Convención a los contratos de compraventa de buques, véanse Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 236/1997 de 6 de abril de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406r1.html, y Cámara Yugoslava de Economía, procedimiento de arbitraje de 15 de abril de 1999, laudo Nº T–23/97, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990415y1.html.

[12] Para la inaplicabilidad de la Convención a un contrato de compraventa de una aeronave, véase Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 255/1996 de 2 de septiembre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970902r1.html.

[13] Véase el caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992].

[14] Véase Tribunal Arbitral de la Comisión Marítima de Rusia, 18 de diciembre de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/draft/981218case.html.

[15] Véase el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996].

Artículo 3

1. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

VISIÓN GENERAL

1. Esta disposición deja claro que el ámbito de aplicación de la Convención engloba ciertos contratos que incluyen otros actos además del suministro de mercaderías[1].

CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS QUE HAYAN DE SER MANUFACTURADAS O PRODUCIDAS

2. Con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 3, la Convención es aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas[2]. Con ello queda de manifiesto que la compraventa de esas mercaderías está sometida a las disposiciones de la Convención al igual que la compraventa de mercaderías ya manufacturadas[3]. No obstante, este aspecto del ámbito de aplicación de la Convención tiene una limitación: los contratos para la compraventa de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas no se rigen por la Convención si la parte que "las encarga" proporciona una "parte sustancial" de los materiales necesarios para esa manufactura o producción[4]. En el artículo 3 no se establecen criterios concretos que sirvan para determinar cuándo los materiales proporcionados por el comprador constituyen una "parte sustancial". Un fallo sugiere que, en esa determinación, debería aplicarse un examen puramente cuantitativo[5].

3. Una cuestión diferente, aunque conexa, es si el hecho de dar instrucciones, diseños o especificaciones para la producción de mercaderías equivale al suministro de los "materiales necesarios" para esa manufactura o producción. De ser así, un contrato de compraventa en el que el comprador proporciona esa información queda excluido del ámbito de aplicación de la Convención si se cumple el criterio de la "parte sustancial". En un caso, un tribunal decidió que la Convención era inaplicable, basándose en el párrafo 1 del artículo 3, a un contrato según el cual el vendedor debía manufacturar las mercaderías ajustándose a las especificaciones de diseño del comprador[6]. El tribunal estimó que los planos e instrucciones que el comprador había entregado al vendedor constituían una "parte sustancial de los materiales necesarios" para la producción de las mercaderías. Otros tribunales llegaron a la conclusión de que las especificaciones de diseño no han de considerarse "materiales necesarios para la manufactura o producción de las mercaderías" en el sentido del párrafo 1 del artículo 3[7].

CONTRATOS DE SUMINISTRO DE MANO DE OBRA Y SERVICIOS

4. El párrafo 2 del artículo 3 amplía el ámbito de aplicación de la Convención a los contratos con arreglo a los cuales el vendedor asume la obligación de suministrar mano de obra o prestar otros servicios junto con la de entregar las mercaderías, traspasar la propiedad y facilitar los documentos[8], en la medida en que el suministro de mano de obra o la prestación de servicios no constituya la "parte principal" de la obligación del vendedor[9]. Se ha argüido que el trabajo necesario para producir las mercaderías no debe considerarse suministro de mano de obra o prestación de otros servicios **a los efectos del párrafo 2 del artículo 3**[10]. A fin de determinar si las obligaciones del vendedor consisten principalmente en el suministro de mano de obra o la prestación de servicios, debe realizarse una comparación entre el valor económico de las obligaciones relativas al suministro de mano de obra y la prestación de servicios y el valor económico de las obligaciones relativas a las mercaderías[11], como si se hubieran celebrado dos contratos distintos[12]. Así pues, cuando la obligación que entraña el suministro de mano de obra o la prestación de servicios equivale a más del 50% de las obligaciones del vendedor, la Convención es inaplicable. Sobre esa base, un tribunal decidió que un contrato que preveía la realización de un estudio de mercado no se ajustaba al ámbito de aplicación de la Convención[13]. En cambio, se consideró que un contrato para el desmantelamiento y la compraventa de un hangar de segunda mano entraba en el ámbito de aplicación de la Convención porque el valor de los servicios de desmantelamiento ascendía solamente al 25% del valor total del contrato[14].

5. Un tribunal ha decidido que, dado que no siempre es posible efectuar un cálculo preciso para comparar los valores de las mercaderías y de los servicios abarcados por un contrato, deberían también tenerse presentes otros

factores –como por ejemplo las circunstancias que rodean la celebración del contrato y la finalidad de éste– para determinar si la obligación de suministrar mano de obra o servicios es la principal[15]. Otro tribunal se remitió a la finalidad esencial del contrato como criterio procedente para determinar si la Convención era aplicable o no[16].

Notas

[1] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 18.

[2] Véanse Hof van Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html; el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichsthof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión); Oberster Gerichtshof, 18 de abril de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/7_7601d.htm; Saarländisches Oberlandesgericht Saarbrücken, 14 de febrero de 2001, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 64; Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/583.htm; el caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich, Suiza, julio de 1999]; el caso CLOUT Nº 325 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 8 de abril de 1999]; el caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999]; el caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]; el caso CLOUT Nº 164 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995]; Hof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 9 de octubre de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1996, Nº 118; Landgericht Oldenburg, Alemania, 9 de noviembre de 1994, *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1996, 65 y s.; el caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 262 [Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, Suiza, 30 de junio de 1995]; Landgericht Memmingen, Alemania, 1º de diciembre de 1993, *Praxis des internationalen Privat–und Verfahrensrechts*, 1995, 251 y s.; el caso CLOUT Nº 302 [Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7660/JK], véase también *ICC Court of Arbitration Bulletin*, 1995, 69 y ss.; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7844/1994, ICC Court of Arbitration Bulletin, 1995, 72 y ss.; el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993], y el caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véase también Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 18.

[4] Para la aplicabilidad de la CIM en los casos en que se hizo alusión al párrafo 1 del artículo 3, pero respecto de los cuales los tribunales declararon que la "parte sustancial de los materiales necesarios" había sido suministrada por el vendedor, véanse Landgericht München, 27 de febrero de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://131.152.131.200/cisg/urteile/654.htm; el caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999], y Landgericht Berlin, Alemania, 24 de marzo de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=440&step=FullText.

[5] Véase el caso CLOUT Nº 164 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Véase el caso CLOUT Nº 157 [Cour d'appel, Chambery, Francia, 25 de mayo de 1993].

[7] Véanse el caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Véase una definición de un contrato de compraventa de mercaderías con arreglo a la Convención en el capítulo del presente Compendio relativo al artículo 1.

[9] Véanse Hof Arnhem, Países Bajos, 27 de abril de 1999, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1999, Nº 245; el caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999]; el caso CLOUT Nº 287 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997]; el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995]; el caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; el caso CLOUT Nº 105 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de octubre de 1994], y el caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berne, Suiza, 7 de mayo de 1993]; para consultar un fallo en el que se mencionó el párrafo 2 del artículo 3, pero en el que el tribunal no se pronunció sobre la cuestión de si se trataba de un contrato de compraventa de mercaderías o de suministro de mano de obra y prestación de servicios, véase Rechtbank Koophandel Hasselt, 19 de septiembre de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–09–19.htm.

[10] Caso CLOUT Nº 481 [Court d' Appel Paris, Francia, 14 de junio de 2001]. Véase también el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de las decisiones) (se aprueba el enfoque de un tribunal de apelación inferior que aplicó la Convención a un contrato de compraventa de mercaderías manufacturadas de modo especial y rechaza la conclusión del tribunal de primera instancia según la cual la Convención no era aplicable porque los servicios utilizados para manufacturar las mercaderías constituían la parte principal de las obligaciones del vendedor).

[11] Véase el caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999].

[12] Para una afirmación tácita del principio mencionado en el texto, véase el caso CLOUT Nº 26 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional Nº 7153, 1992].

[13] Véase el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994].

[14] Véase el caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Véase el caso CLOUT Nº 346 [Landgericht Mainz, Alemania, 26 de noviembre de 1998].

[16] Véase Cass. civ., Italia, 9 de junio de 1995, Nº 6499, *Foro padano*, 1997, 2 y ss., disponible en las direcciones de Internet: http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=13354&x=1 y http://www.cisg.law.pace.edu/cgi–bin/isearch.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;

b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

VISIÓN GENERAL

1. La primera oración del artículo 4 enumera aspectos en los que las disposiciones de la Convención prevalecen sobre las del derecho interno, esto es, la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes[1]; la segunda contiene una lista no exhaustiva de cuestiones a las que no concierne, salvo si la Convención dispone expresamente lo contrario, a saber, la validez del contrato o de alguna de sus estipulaciones, la de cualquier uso o los efectos que el contrato pueda surtir en la propiedad de las mercaderías vendidas. Las cuestiones mencionadas en la segunda parte del artículo 4 se excluyeron de la Convención porque ello habría demorado la finalización de ésta[2].

2. Las materias no reguladas por la Convención deben resolverse con arreglo a las normas uniformes aplicables[3] o de conformidad con el derecho interno aplicable[4].

ASPECTOS REGIDOS POR LA CONVENCIÓN

3. En lo referente a la formación del contrato, la Convención regula solamente los requisitos objetivos de la celebración del contrato[5]. La determinación de si el contrato está válidamente formado, en cambio, está sujeta a las normas nacionales aplicables, salvo en los aspectos acerca de los cuales la Convención contiene normas exhaustivas[6]. Por consiguiente, asuntos como la capacidad para celebrar contratos[7] y las consecuencias del error, la coacción y el dolo quedan sometidas al derecho interno aplicable[8]. Sin embargo, cuando una parte incurre en error respecto de la calidad de las mercaderías que han de ser entregadas o la solvencia de la otra parte, las normas del derecho que, de otro modo, serían aplicables, dan paso a las de la Convención, ya que ésta trata exhaustivamente esas materias.

4. Aunque el artículo 4 no menciona la cuestión como una de las regidas por la Convención, algunos tribunales[9] (aunque no todos[10]) han llegado a la conclusión de que las cuestiones relativas a la carga de la prueba entran en el ámbito de aplicación de la Convención[11]. Este punto de vista se basa en el hecho de que la Convención, al menos en una disposición, en el artículo 79, alude expresamente a la carga de la prueba[12]. Por ende, la cuestión está sometida a la Convención, aunque no resuelta expresamente en ella –excepto en las situaciones que se rigen por el artículo 79 o por cualquier otra disposición que aborde la cuestión expresamente. Así, en virtud del párrafo 2 del artículo 7, la cuestión debe dirimirse de conformidad con los principios generales en los que se basa la Convención[13]. Para determinar a quién incumbe la carga de la prueba, se han enunciado los siguientes principios generales: la parte que desea aprovechar las consecuencias jurídicas favorables de una disposición legal ha de probar la existencia de los elementos de hecho exigidos por esa disposición[14], y la parte que oponga una excepción tiene que probar que concurren los elementos de hecho de dicha excepción[15].

5. Estos principios han llevado a los tribunales a concluir que, cuando un comprador sostiene que las mercaderías no son conformes, recae sobre él la carga de probar esa circunstancia, así como la existencia de una notificación apropiada de la no conformidad[16]. Análogamente, dos tribunales decidieron que el comprador debía pagar el precio y no tenía derecho a daños y perjuicios ni a resolver el contrato por falta de conformidad de las mercaderías con arreglo al artículo 35, pues el comprador no había probado la falta de conformidad[17]. En un caso, un tribunal decidió que el comprador había perdido el derecho a invocar una no conformidad, porque no pudo probar que la había notificado oportunamente al vendedor[18].

6. Los principios generales antes mencionados se han utilizado para asignar la carga de la prueba conforme a lo dispuesto en el artículo 42 de la Convención. En dicho artículo se establece que el vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar. En dos casos, los tribunales han sostenido que incumbía al comprador probar que el vendedor conocía o no había podido ignorar los derechos de propiedad industrial o intelectual del tercero[19].

7. Los principios generales de la Convención relativos a la carga de la prueba también constituyeron la base de

varios fallos en causas por daños y perjuicios. Un tribunal decidió que "con arreglo a la Convención, la carga de probar los elementos objetivos de su demanda por daños y perjuicios incumbe al comprador perjudicado. Así pues, tiene que probar los perjuicios, la relación de causalidad entre el incumplimiento del contrato y los perjuicios, así como la previsibilidad de la pérdida"[20]. En otros casos se ha manifestado de manera más general que la parte que reclamaba la indemnización tenía que probar las pérdidas sufridas[21].

VALIDEZ DE LOS CONTRATOS Y DE LOS USOS

8. Aunque la Convención suele someter las cuestiones relativas a la validez de los contratos al derecho interno aplicable[22], en al menos un aspecto, las disposiciones de la Convención pueden contradecir las normas que rigen la validez en ese derecho interno[23]. En el artículo 11 se establece que un contrato de compraventa internacional de mercaderías no tendrá que celebrarse o probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma, mientras que en algunos sistemas jurídicos los requisitos de forma de un contrato de compraventa de mercaderías son considerados elementos de la validez del contrato. En cuanto a la cuestión de si los requisitos de derecho interno de "contrapartida" o "causa" son aspectos de "validez" más allá del ámbito de aplicación de la Convención, véase el párrafo 10 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte II de la Convención.

9. La cuestión de si un contrato fue celebrado válidamente por un tercero que actuaba en nombre de una de las partes es un aspecto regulado por el derecho interno aplicable, dado que la representación no se rige por la Convención[24]. Otro tanto ocurre con la validez de las condiciones contractuales uniformes[25].

10. La validez de los usos —que no se trata en la Convención[26], sino que queda sometida al derecho interno aplicable[27]— debe distinguirse de la cuestión relativa a la forma en que han de definirse los usos, en qué circunstancias vinculan a las partes y cuál es su relación con las normas contenidas en la Convención. Esos últimos aspectos se abordan en el artículo 9[28].

EFECTOS SOBRE LA PROPIEDAD DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS

11. La Convención deja claro que no regula la transferencia de la propiedad de las mercaderías vendidas[29]. Durante el proceso de redacción se estimó imposible unificar criterios sobre este punto[30]. Por consiguiente, el efecto de un contrato de compraventa sobre la propiedad de las mercaderías queda sometido al derecho interno aplicable y será determinado por las normas de derecho internacional privado del foro.

12. La Convención no regula la validez de una cláusula de retención de la titularidad[31].

OTROS ASPECTOS NO REGIDOS POR LA CONVENCIÓN

13. La propia Convención señala expresamente varios ejemplos de cuestiones que quedan fuera de su ámbito de aplicación[32]. Hay muchos otros aspectos no regidos por la Convención. Los tribunales han calificado de excluidas del ámbito de aplicación de la Convención estas otras cuestiones: la validez de una cláusula de elección del foro[33], la validez de una cláusula de penalización[34], la validez de un arreglo[35], una cesión de créditos[36], la asignación de un contrato[37], la compensación[38] (al menos cuando no todos los créditos provienen de contratos regidos por la Convención[39]), la prescripción[40], la determinación de si un tribunal tiene jurisdicción[41] y, en general, cualquier otro aspecto de derecho procesal[42], la asunción de deudas[43], el reconocimiento de deudas[44], los efectos del contrato para terceros[45], así como el problema de si se es solidariamente responsable[46]. Según algunos tribunales, la Convención no se aplica a las demandas por responsabilidad civil[47].

14. Un tribunal estimó que las cuestiones relativas al impedimento legal ("estoppel") no se regían por la Convención[48], pero otros tribunales llegaron a la conclusión que el impedimento legal ("estoppel") debía considerarse un principio general de la Convención[49]. Otro tribunal decidió también que, con arreglo al artículo 4 de la Convención, la determinación de si era el vendedor o un tercero acreedor del comprador quien tenía derechos de prelación sobre las mercaderías escapaba al ámbito de la Convención y se regía por el derecho interno aplicable, en virtud del cual el tercero acreedor tenía prioridad[50].

15. Según algunos tribunales, el problema de la moneda en que debe efectuarse el pago no se rige por la Convención y, a falta de una elección de las partes[51], queda sometido al derecho interno aplicable[52]. Un tribunal decidió que, dado que las partes no habían acordado nada al respecto, la moneda de pago era la del lugar donde se realizaba el pago fijado sobre la base del artículo 57[53].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 241 [Cour de Cassation, Francia, 5 de enero de 1999].

[2] Véase el Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) (A/CN.9/142), reproducido en el Anuario de la CNUDMI, 1978, pág. 71, párrs. 48 a 51, 66 y 69.

[3] Véase el caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995], en el que se decidió que la cesión de créditos no se rige por la Convención y se aplicó el Convenio del UNIDROIT sobre el Facturaje Internacional de 1988, ya que la cesión correspondía a su ámbito de aplicación (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[5] Véase el caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Véase el caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el párrafo 8 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte II de la Convención.

[7] Véanse el caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_4901i.htm, y el caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990].

[8] Véase Schiedsgericht der Handelskammer Zürich, Suiza, laudo Nº 273/95, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=396&step=FullText.

[9] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; el caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999]; el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995], y el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[10] Véanse el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997], y el caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional Nº 6653, 1993].

[11] Para una decisión relativa al problema de por qué ley se rige la carga de la prueba, sin dirimir la cuestión, véase el caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998].

[12] Véanse argumentos en tal sentido en Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, *Internationales Handelsrecht*, 2002, 19 y en el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], y el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999].

[13] Véase el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[14] Véanse referencias a este principio en el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; Landgericht Frankfurt, 6 de julio de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[15] Caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[16] Véanse el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] y el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] Véanse Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/ y el caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994].

[18] Véase Rechtbank Koophandel Hasselt, Bélgica, 21 de enero de 1997, Unilex.

[19] Véanse Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 1º de marzo de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1995, Nº 95, y Hof Arnhem, Países Bajos, 21 de mayo de 1996, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1996, Nº 398.

[20] Caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); para consultar otro caso en el que se abordaron las cuestiones de los daños y perjuicios y de la carga de la prueba, véase el caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997], en el que se decidió que el comprador en general tenía derecho a percibir los intereses correspondientes sobre el lucro cesante, pero que en el caso en cuestión el comprador había perdido su derecho a percibirlos, pues no había probado el momento en el que habría obtenido el lucro (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Véanse el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; el caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 20 de junio de 1997]; y Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/.

[22] Véanse el caso CLOUT Nº 579 [[Federal] Southern District Court for New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002], 2002 U.S. Dist. LEXIS 8411 (*Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.*), que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020510u1.html; el caso CLOUT Nº 433 [[Federal] Northern District Court for California, 21 de julio de 2001], 2001 U.S. Dist. LEXIS 16000, 2001 Westlaw 1182401 (*Asante Technologies, Inc.* v. *PMC–Sierra, Inc.*), que también puede consultarse en: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/010727u1.html; el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], también disponible en: http://www.cisg.at/8_2200v.htm, y Hof van Beroep Antwerpen, Bélgica, 18 de junio de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996–06–18.htm.

[23] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 18.

[24] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 333 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 11 de junio de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=440&step=FullText; el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suitza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 335 [AG Tessin, Suiza, 12 de febrero de 1996], también disponible en *Schweizerische Zeitschrift für europäisches und internationales Recht*, 1996, 135 y ss.; el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995], y el caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Véanse el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/8_2200v.htm; Rechtbank Zutphen, Países Bajos, 29 de mayo de 1997, *Nederlands*

Internationaal Privaatrecht, 1998, Nº 110, y AG Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/.

[26] Véase el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, 21 de marzo de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht* 2001, 40 y siguientes.

[27] *Id.*

[28] Véase el caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998].

[29] Véase el caso CLOUT Nº 613 [[Federal] Northern District for Illinois, EE.UU., 28 de marzo de 2002], también disponible en 2002 Westlaw 655540 (*Usinor Industeel,* v. *Leeco Steel Products, Inc.*) y en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020328u1.html. No obstante, véase el caso CLOUT Nº 632 [[Federal] Bankruptcy Court, Estados Unidos, 10 de abril de 2001], en el que se cita el artículo 53 de la Convención en apoyo de la tesis de que el pago del precio era importante a la hora de determinar si la titularidad de las mercaderías había pasado al comprador).

[30] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, 18.

[31] Véanse el caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995], y el caso CLOUT Nº 226 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 16 de enero de 1992].

[32] Además de no afectar a los aspectos enumerados en el artículo 4, en el artículo 5 se dispone que la "Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías". Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 5.

[33] Véase Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993, Unilex.

[34] Véanse Rechtbank van Koophandel Hasselt, 17 de junio de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1998–06–17.htm; Hof van Beroep Antwerpen, Bélgica, 18 de junio de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996–06–18.htm; Hof Arnhem, Países Bajos, 22 de agosto de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrech*t, 1995, Nº 514, y el caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional Nº 7197, 1993].

[35] Véase el caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[36] Véanse el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/8_2200v.htm; Oberster Gerichtshof, Austria, 25 de junio de 1998, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung*, 2000, 77; el caso CLOUT Nº 269 [Bundesgerichtshof, Alemania, 12 de febrero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995]; Trib. Comm., Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex; el caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995], y BG Arbon, Suiza, 9 de diciembre de 1994, Unilex.

[37] Véase el caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[38] Véanse el caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 27; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 114 y s.; el caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998]; el caso CLOUT Nº 259 [Kantonsgericht Freiburg, Suiza, 23 de enero de 1998]; Landgericht Hagen, Alemania, 15 de octubre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht München, Alemania, 6 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/341.htm; el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996]; Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 289 [Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 21 de agosto de 1995]; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/164.htm; Rechtbank Middelburg, Países Bajos, 25 de enero de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1996, Nº 127; Amtsgericht Mayen, Alemania, 19 de septiembre de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993]; el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995]; Rechtbank Roermond, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex, y el caso CLOUT Nº 99 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 25 de febrero de 1993].

[39] Para la aplicación de la Convención a la compensación respecto de los créditos resultantes de los contratos regulados por la Convención, véanse el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000,] también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 114 y s., y el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[40] Véanse Rechtbank van Koophandel Ieper, 29 de enero de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–01–29.htm; el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/8_2200v.htm; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Oberster Gerichtshof, Austria, 25 de junio de 1998, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung*, 2000, 77; el caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 249 [Cour de Justice, Ginebra, Suiza, 10 de octubre de 1997]; Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995], y el caso CLOUT Nº 302 [Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7660/KJ]; también

disponible en *ICC Court of Arbitration Bulletin*, 1995, 69 y ss. En cambio, véase el caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001] (el tribunal dictaminó que la cuestión del período de prescripción se regía por la Convención pero no estaba resuelta en ella expresamente, y solventó la cuestión por remisión al derecho interno aplicable).

[41] Véase el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[42] Bundesgericht, Suiza, 11 de julio de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/000711s1german.html.

[43] Véase Oberster Gerichtshof, Austria, 24 de abril de 1997, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung*, 1997, 89 y ss.

[44] Véase el caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[45] Véanse el caso CLOUT Nº 613 [[Federal] Northern District for Illinois, EE.UU., 28 de marzo de 2002], también disponible en 2002 Westlaw 655540 (*Usinor Industeel,* v. *Leeco Steel Products, Inc.*), y en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020328u1.html, y el caso CLOUT Nº 269 [Bundesgerichtshof, Alemania, 12 de febrero de 1998].

[46] Véase Landgericht München, Alemania, 25 de enero de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/.

[47] Véanse el caso CLOUT Nº 579 [[Federal] Southern District Court for New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002], también disponible en 2002 U.S. Dist. LEXIS 8411 (*Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp.* v. *Barr Labs. Inc.*), y en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020510u1.html, y el caso CLOUT Nº 420 [Federal District Court, Eastern District of Pennsylvania, 29 de agosto de 2000].

[48] Arrondissementsrechtbank Amsterdam, Países Bajos, 5 de octubre de 1994, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1995, Nº 231.

[49] Véanse el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994]; el caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión), y Hof 's–Hertogenbosch, 26 de febrero de 1992, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1992, Nº 354.

[50] Caso CLOUT Nº 613 [[Federal] Northern District for Illinois], también disponible en 2002 Westlaw 655540 (*Usinor Industeel,* v. *Leeco Steel Products, Inc.*) y en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020328u1.html.

[51] Véase un caso que se refiere expresamente al hecho de que las partes son libres de elegir la moneda, dado que la Convención no trata este aspecto en el caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 20 de abril de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Véanse el caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, 22 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_4901i.htm; el caso CLOUT Nº 255 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 30 de junio de 1998], y el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[53] Caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994]; véase, sin embargo, Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=440&step=FullText, y en el que se declara expresamente que sólo una opinión minoritaria sostiene que la Convención aborda el problema recurriendo a una solución tácita, a saber, refiriéndose a la moneda del lugar de pago del precio.

Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

VISIÓN GENERAL

1. Con arreglo a esta disposición, la Convención no se ocupa de la responsabilidad por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías[1], independientemente de que la parte lesionada sea el comprador o un tercero. En consecuencia, en esos casos se aplica el derecho interno.

ALCANCE DE LA EXCLUSIÓN

2. En el artículo 5 se establece que la responsabilidad por la muerte o las lesiones corporales causadas a "una persona" no se rige por la Convención. Si bien se puede interpretar que ello excluye una demanda del comprador contra el vendedor por pérdidas pecuniarias resultantes de la responsabilidad del comprador ante terceros por lesiones corporales causadas por las mercaderías, un tribunal ha aplicado la Convención a una demanda de ese tipo[2].

3. No queda al margen del artículo 5 una demanda por daños a la propiedad causados por mercaderías no conformes[3]. Sin embargo, contrariamente a lo que ocurre en algunos sistemas jurídicos, en la Convención se exige al comprador que comunique al vendedor la falta de conformidad, tal como se dispone en el artículo 39, para conservar el derecho a reclamar[4]. Cuando los daños a la propiedad no son "causados por las mercaderías", como en el caso de que la propiedad del comprador sufra un deterioro con ocasión de la entrega de las mercaderías, el problema de la responsabilidad tendrá que dirimirse sobre la base del derecho interno aplicable.

Notas

[1] Véase el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véase el caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véase el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995].

[4] Véase el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995].

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.

INTRODUCCIÓN

1. De conformidad con el artículo 6 de la Convención, las partes podrán excluir la aplicación de la Convención (total o parcialmente) o hacer excepciones a sus disposiciones. Así, aun cuando la Convención sea por lo demás aplicable, para decidir si se aplica en un caso concreto es preciso determinar si las partes la han excluido o se han apartado de sus disposiciones[1]. Según varios tribunales, para optar por la exclusión, las partes deben manifestar claramente esa intención[2].

2. Al permitir a las partes excluir la Convención o estipular en contra de sus disposiciones, los autores del instrumento afirmaron el principio en virtud del cual la fuente primordial de las reglas que rigen los contratos de compraventa internacional es la autonomía de las partes[3]. De ese modo, reconocieron claramente el carácter no vinculante de la Convención[4] y la función central que desempeña la autonomía de las partes en el comercio internacional y, concretamente, en la compraventa internacional[5].

EXCEPCIONES

3. En el artículo 6 se distingue entre la exclusión total de la aplicación de la Convención y la estipulación en contra de algunas de sus disposiciones. La posibilidad de excluir no está sujeta a limitaciones expresas en la Convención, pero la de estipular en contra sí. Por ejemplo, cuando una parte en un contrato regido por la Convención tiene su establecimiento en un Estado que ha hecho una reserva en virtud del artículo 96[6], las partes no podrán apartarse del artículo 12 ni modificar sus efectos. En tales casos, por tanto, una disposición "que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito" no se aplicará (artículo 12). Por lo demás, la Convención no limita expresamente el derecho de las partes de establecer excepciones a cualquiera de las disposiciones de la Convención[7].

4. Si bien la Convención no lo indica expresamente, las partes no pueden apartarse de las disposiciones de derecho internacional público de la Convención (a saber, los artículos 89 a 101), porque esas disposiciones regulan cuestiones que afectan a los Estados Contratantes y no a las partes en un contrato de derecho privado. No obstante, esta cuestión aún no ha sido objeto de jurisprudencia.

EXCLUSIÓN EXPRESA

5. Las partes pueden excluir expresamente la aplicabilidad de la Convención. Cabe distinguir dos modalidades de exclusiones expresas, según si las partes indican o no cuál es el derecho aplicable al contrato entre ellas. En los casos en que las partes excluyen expresamente la aplicación de la Convención e indican el derecho aplicable, lo cual puede ocurrir en algunos países durante los procedimientos judiciales[8], el derecho aplicable será el designado por las normas de derecho internacional privado del foro[9], que, en la mayoría de los países, declaran aplicable el derecho elegido por las partes[10]. Cuando las partes excluyen expresamente la Convención pero no indican cuál será el derecho aplicable, éste se determinará recurriendo a las normas de derecho internacional privado del foro.

EXCLUSIÓN TÁCITA

6. En varios fallos se ha examinado la cuestión de si la aplicabilidad de la Convención puede ser objeto de una exclusión tácita. Numerosos tribunales admiten la posibilidad de una exclusión tácita[11]. Si bien esa opinión no se apoya expresamente en el texto de la Convención, una mayoría de las delegaciones se opusieron a una propuesta adelantada durante la conferencia diplomática que habría permitido excluir la Convención total o parcialmente sólo de forma "expresa"[12]. Se eliminó una referencia inequívoca a la posibilidad de una exclusión tácita del texto de la Convención, simplemente para que "no mueva a los tribunales a concluir, con fundamentos insuficientes, que se ha excluido la Convención en su totalidad"[13]. Sin embargo, según algunos fallos judiciales[14] y un laudo arbitral[15], la Convención no puede excluirse tácitamente, ya que su texto no prevé expresamente tal posibilidad.

7. Se han reconocido diversas formas en que las partes pueden excluir tácitamente la Convención, por ejemplo, eligiendo[16] como derecho aplicable a su contrato el de un Estado no contratante[17].

8. Se plantean problemas más complejos cuando las partes deciden que su contrato se rija por el derecho de un Estado Contratante. Se ha sugerido en un laudo arbitral[18] y en varios fallos judiciales[19] que la elección del derecho de un Estado Contratante equivale a una exclusión tácita de la Convención, ya que de otro modo la elección no tendría ningún significado en la práctica. Sin embargo, en la mayoría de los fallos judiciales[20] y laudos arbitrales[21] se sigue un criterio distinto. Se argumenta que la Convención

es el derecho de compraventas internacionales del Estado Contratante cuyo derecho han elegido las partes, y que la elección de las partes sigue siendo válida porque determina el derecho interno que debe utilizarse para colmar las lagunas de la Convención[22]. Conforme a esta serie de fallos, si se elige el derecho de un Estado Contratante sin hacer especial referencia al derecho interno de ese Estado, no se excluye la aplicabilidad de la Convención. Pero es evidente que si las partes eligen inequívocamente el derecho interno de un Estado Contratante, debe considerarse necesariamente que se ha excluido la Convención[23].

9. La elección de un foro puede acarrear también la exclusión tácita de la aplicabilidad de la Convención. Sin embargo, en los casos en que se ha demostrado que las partes deseaban aplicar la ley del foro elegido y que ese foro se encontraba en un Estado Contratante, dos tribunales arbitrales han aplicado la Convención[24].

10. Se ha planteado la cuestión de si la aplicación de la Convención queda excluida cuando las partes litigan en una controversia basándose únicamente en el derecho interno, a pesar de que se cumplan todos los requisitos para aplicar la Convención. En las jurisdicciones en que un juez debe aplicar el derecho correcto aunque las partes se hayan basado en un derecho no aplicable al caso (*jura novit curia*), el mero hecho de que las partes basen sus argumentos en el derecho interno no ha implicado la exclusión de la Convención[25]. Otro tribunal ha estimado que si las partes ignoran que la Convención es aplicable y basan sus argumentos en el derecho interno sólo porque creen, equivocadamente, que éste es aplicable, los jueces deberían aplicar la Convención[26]. En un país en que no se reconoce el principio de *jura novit curia*, cuando las partes presentaron sus argumentos remitiéndose a una ley nacional sobre la compraventa, un tribunal aplicó esa ley[27]. Ese criterio fue adoptado también por un tribunal[28] y por un tribunal arbitral[29] con sede en países que reconocen el principio de *jura novit curia.*

11. De acuerdo con un fallo, el hecho de que las partes incorporen un Incoterm a su contrato no constituye una exclusión tácita de la Convención[30].

OPCIÓN DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN

12. Aunque en la Convención se autoriza expresamente a las partes a excluir su aplicación total o parcialmente, no se prescribe si las partes pueden indicar que la Convención será el derecho por el que se regirá su contrato en los casos en que normalmente no sería aplicable. Esta cuestión estaba expresamente regulada en la Convención de La Haya relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (1964), en cuyo artículo 4 se facultaba a las partes para que acordaran aplicar su texto. El hecho de que la Convención no contenga ninguna disposición comparable no significa necesariamente que las partes no puedan pactar su aplicación. Durante la conferencia diplomática[31] se rechazó una propuesta de la antigua República Democrática Alemana en virtud de la cual la Convención debería ser aplicable aun cuando no se cumplieran los requisitos para su aplicación siempre y cuando las partes desearan que fuera aplicable. No obstante ese rechazo, se hizo notar durante los debates que el texto propuesto era innecesario en la medida en que el principio de la autonomía de las partes bastaba para que éstas pudieran hacer aplicable la Convención.

Notas

[1] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]; el caso CLOUT Nº 223 [Cour d'appel, Paris, Francia, 15 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 190 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 211 [Tribunal Cantonal, Vaud, Suiza, 11 de marzo de1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 199 [Tribunal Cantonal, Valais, Suiza, 29 de junio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véanse el caso CLOUT Nº 433 [[Federal] Northern District Court of California, 27 de julio de 2001], *Federal Supplement (2nd Series)* vol. 164, p. 1142 (*Asante Technologies v. PMC–Sierra*), que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/010727u1.html, y Tribunal de Commerce Namur, Bélgica, 15 de enero de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–01–15.htm.

[3] Este principio se invoca en el caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase una referencia expresa al carácter no vinculante de la Convención en el caso CLOUT Nº 647 [Corte Suprema di Cassazione, Italia, 19 de junio de 2000], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2001, 236; véanse el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 41; el caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Handelsgericht Wien, 4 de marzo de 1997, sin publicar, y el caso CLOUT Nº 199 [KG Wallis, Suiza, 29 de junio de 1994], también disponible en *Zeitschrift für Walliser Rechtsprechung*, 1994, 126.

[5] Caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 32.

[6] Véase el artículo 96: "El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o 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 oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado."

[7] Por ejemplo, un tribunal decidió que el artículo 55, relativo a los contratos en que no se estipula el precio, es únicamente aplicable cuando las partes no hayan convenido lo contrario (caso CLOUT Nº 151 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de febrero de 1995]), mientras que otro tribunal señaló que el artículo 39, relativo al requisito de notificación, no es vinculante y puede ser objeto de excepción (Landgericht Gießen, Alemania, 5 de julio de 1994, *Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report*, 1995, 438). Análogamente, el Tribunal Supremo de Austria concluyó que el artículo 57 también podía ser objeto de excepción (caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994]).

[8] Así ocurre por ejemplo en Alemania, como se subraya en la jurisprudencia; véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de1994] y el caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión). Lo mismo ocurre en Suiza: véase el caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, 10 de febrero de 1999], también disponible en *Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht*, 2000, 111.

[9] Véanse el caso CLOUT Nº 231 [Bundesgerichtshof, Alemania, 23 de julio de1997] (véase el texto íntegro de la decisión) y Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 15 de marzo de 1996, *Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report*, 1997, 170 ss.

[10] Se aplicará el derecho elegido por las partes cuando las normas de derecho internacional privado del foro sean las que figuran en el Convenio de La Haya sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales (1955) (Naciones Unidas, 510 *Treaty Series* 149), en el Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (1980) (Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1605, Nº 28023) o en la Convención Interamericana sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales (1994) (Organización de los Estados Americanos, Quinta Conferencia Interamericana Especializada sobre Derecho Internacional Privado: Convención Interamericana sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales, 17 de marzo de 1994, OEA/Ser.K/XXI.5, CIDIP–V/doc.34/94 rev. 3 corr. 2, 17 de marzo de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.oas.org/juridico/english/Treaties/b–56.html).

[11] Véanse el caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_7701g.htm; Cour de Cassation, Francia, 26 de junio de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/2606012v.htm; el caso CLOUT Nº 483 [Audiencia Provincial de Alicante, España, 16 de noviembre de 2000]; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/511.htm; el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht München, Alemania, 29 de mayo de 1995, *Neue Juristische Wochenschrift*, 1996, 401 y s., y el caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 93 y 94.

[13] Ibíd., 16 y 19.

[14] Véanse Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/iprl/Convention/, y [Federal] Court of International Trade, Estados Unidos, 24 de octubre de 1989, 726 Fed. Supp. 1344 (*Orbisphere Corp. v. United States*), que puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/891024u1.html.

[15] Véase el caso CLOUT Nº 474 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000], que también puede consultarse en la dirección Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000124r1.html.

[16] La posibilidad de que esa elección pueda ser reconocida depende de las normas de derecho internacional privado del foro.

[17] Véanse el caso CLOUT Nº 483 [Audiencia Provincial de Alicante, España, 16 de noviembre de 2000] (las partes excluyeron tácitamente la aplicación de la Convención porque afirmaron que su contrato se interpretaría a tenor de lo dispuesto en la legislación de un Estado no Contratante y porque presentaron la demanda, la contestación y la reconvención de conformidad con el derecho interno del foro, un Estado Contratante), y el caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Véase el caso CLOUT Nº 92 [Arbitraje–Tribunal Especial, 19 de abril de 1994].

[19] Véanse Cour d'Appel, Colmar, Francia, 26 de septiembre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/cisg/decisions/260995.htm; el caso CLOUT Nº 326 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 16 de marzo de 1995], y el caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993].

[20] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002], (véase el texto íntegro de la decisión en la que se aprueba el razonamiento de un tribunal de apelación inferior); Hof van Beroep, Gent, 15 de mayo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html; el caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 21 de noviembre de 2000]; el caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000]; el caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, 30 de agosto de 2000], que también puede consultarse en la dirección Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/000830g1german.html; el caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich, Suiza, julio de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 220 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 3 de diciembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 236 [Bundesgerichtshof, Alemania, 23 de julio de 1997]; el caso CLOUT Nº 287 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; el caso CLOUT Nº 230

[Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 206 [Cour de Cassation, Francia, 17 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996], también disponible en *Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report*, 1996, 1146 y s.; el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995]; Rechtbank s'Gravenhage, Países Bajos, 7 de junio de 1995, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1995, Nº 524; el caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994]; el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993], y el caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993].

[21] Véanse Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9187, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=466&step=FullText; el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 17 de noviembre de 1995, Unilex; Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8324, *Journal du droit international*, 1996, 1019 y ss.; Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7844, Unilex; el caso CLOUT Nº 302 [Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7660], también disponible en Unilex; el caso CLOUT Nº 300 [Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7565], *Journal du droit international*, 1995, 1015 y ss.; el caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993]; el caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994].

[22] Caso CLOUT Nº 575 [*B.P. Petroleum International Ltd. v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador (Petroecuador*), 02–20166, United States Court Of Appeals For The Fifth Circuit, 2003] U.S. App. LEXIS 12013, 11 de junio de 2003.

[23] Caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/000830g1german.html; Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 15 de marzo de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/284.htm.

[24] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundlichen Arbitrage, Alemania, 29 de diciembre de 1998], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 36–37, y caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995], y Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[26] Véase el caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[27] [Oregon Court of Appeals, Estados Unidos], 12 de abril de 1995, 133 Or. App. 633 (*GPL Treatment Ltd. v. Louisiana–Pacific Group*).

[28] Cour de Cassation, Francia, 26 de junio de 2001, que puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/2606012v.htm.

[29] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8453, *ICC Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 55.

[30] Caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_7701g.htm.

[31] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 93, 273 y 274.

Capítulo II (artículos 7 a 13)

Disposiciones generales

VISIÓN GENERAL

1. El Capítulo II de la Parte I de la Convención contiene disposiciones dedicadas a cuestiones generales de la Convención. Dos de esas disposiciones se centran en la interpretación: en el artículo 7 se habla de la interpretación de la Convención, y en el artículo 8, de la interpretación de las declaraciones y otros actos de las partes. En el artículo 9 se abordan las obligaciones jurídicas de las partes dimanantes de los usos y las prácticas que hubieran establecido entre ellas. Otras dos disposiciones del Capítulo II son terminológicas y se centran en cuestiones relativas al significado del término "establecimiento" (artículo 10) y de la expresión "por escrito" (artículo 13).

2. Las dos disposiciones restantes del Capítulo II se ocupan del principio de informalidad de la Convención: en el artículo 11 se establece que los contratos que entran en su ámbito de aplicación no tendrán que celebrarse por escrito ni estarán sujetos a ningún otro requisito de forma, y en el artículo 12 se establecen limitaciones a ese principio.

Artículo 7

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.

VISIÓN GENERAL

1A. El artículo 7 se divide en dos párrafos: en el primero se detallan varias consideraciones que deben tenerse en cuenta para interpretar la Convención, y en el segundo se describe cómo resolver las "lagunas" de la Convención, es decir, "las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella".

INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN EN GENERAL

1. Como las normas nacionales sobre compraventa divergen notablemente en su concepción y enfoque, al interpretar la Convención es importante que un foro procure no verse influido por su propio derecho de compraventa[1]. Por ello en el párrafo 1 del artículo 7 se dispone que en la interpretación de la Convención "se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación".

EL CARÁCTER INTERNACIONAL DE LA CONVENCIÓN

2. Según algunos tribunales, la referencia que se hace en el párrafo 1 del artículo 7 al carácter internacional de la Convención[2] prohíbe a los foros interpretar la Convención sobre la base del derecho interno[3] e indica que los tribunales deben interpretarla "autónomamente"[4]. Sin embargo, algunos tribunales han declarado que la jurisprudencia que interpreta el derecho interno, si bien no es aplicable como tal, puede informar el enfoque de un tribunal acerca de la Convención cuando los términos de los artículos pertinentes de la Convención siguen las huellas del derecho interno[5]. Según la jurisprudencia, la referencia a la historia legislativa de la Convención[6], así como a la doctrina internacional, es admisible a la hora de interpretar el tratado[7].

PROMOVER LA UNIFORMIDAD EN LA APLICACIÓN

3. El mandato impuesto por el párrafo 1 del artículo 7 de tener en cuenta la necesidad de promover la aplicación uniforme de la Convención se ha entendido en el sentido de que los foros que interpretan la Convención deben tener en cuenta fallos extranjeros en los que se ha aplicado la Convención[8]. En un caso, un tribunal citó 40 fallos judiciales y laudos arbitrales extranjeros[9]. En otros dos fallos se han citado, respectivamente, dos casos extranjeros[10], en tanto que hay varios casos en los que se ha citado un único fallo extranjero[11]. En una época más reciente, un tribunal mencionó 37 fallos judiciales y laudos arbitrales extranjeros[12].

4. Dos tribunales han estimado que los fallos judiciales extranjeros tienen una autoridad meramente persuasiva, pero no vinculante[13].

OBSERVANCIA DE LA BUENA FE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

5. En el párrafo 1 del artículo 7 también se establece que las disposiciones de la Convención se interpretarán de tal forma que se asegure la observancia de la buena fe en el comercio internacional[14]. Se ha mantenido que la exigencia de notificar la resolución cuando un vendedor ha declarado inequívoca y definitivamente que no cumplirá sus obligaciones sería contraria a ese mandato[15]. Aunque únicamente se hace referencia expresa a la buena fe en el párrafo 1 del artículo 7, relativo a la interpretación de la Convención, existen numerosas disposiciones en la Convención que reflejan ese principio. Algunas de ellas son:

- El apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 16, según el cual una oferta es irrevocable cuando es razonable que el destinatario espere que se mantenga y haya actuado confiando en la oferta;

- El párrafo 2 del artículo 21, que versa sobre una aceptación tardía enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, habría llegado en el plazo debido al oferente;

- El párrafo 2 del artículo 29 que, en ciertas circunstancias, impide a una parte invocar una disposición contractual en la que se requiera que las modificaciones o extinciones del contrato se hagan por escrito;

- Los artículos 37 y 46, sobre el derecho del vendedor a subsanar cualquier falta de conformidad en las mercaderías;

- El artículo 40, que impide que el vendedor se prevalga de que el comprador no ha notificado la falta de conformidad con arreglo a los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que el vendedor conocía o no podía desconocer y que no había revelado al comprador;

- El párrafo 2 del artículo 47, el párrafo 2 del artículo 64 y el artículo 82, sobre la pérdida del derecho a declarar resuelto el contrato;

- Los artículos 85 a 88, que imponen a las partes la obligación de conservar las mercaderías[16].

COLMAR LOS VACÍOS

6. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 7, los vacíos, es decir las cuestiones que se rigen por la Convención pero que ésta no resuelve expresamente, han de colmarse, dentro de lo posible, sin recurrir al derecho interno, sino conforme a los principios generales de la Convención. Sólo cuando no resulte posible establecer esos principios generales se permite, en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 7, hacer referencia al derecho interno aplicable[17]. Las cuestiones que la Convención no rige en absoluto han de resolverse recurriendo directamente al derecho interno aplicable[18]. Las materias al margen del ámbito de aplicación de la Convención se examinan en el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 4.

PRINCIPIOS GENERALES DE LA CONVENCIÓN

Autonomía de las partes

7. Según diversos tribunales, uno de los principios generales en los que se basa la Convención es la "autonomía de las partes"[19].

Buena fe

8. La buena fe también se ha considerado un principio general de la Convención[20]. Ese principio general ha llevado a un tribunal a decidir que no hace falta que un comprador declare explícitamente la resolución de un contrato si el vendedor se ha negado a cumplir sus obligaciones, y que insistir en una declaración explícita en esas circunstancias sería contrario al principio de la buena fe, pese a que la Convención exige expresamente una declaración de resolución[21]. En otro caso, un tribunal requirió a una parte que pagara daños y perjuicios porque su conducta era "contraria al principio de la buena fe en el comercio internacional consagrado en el artículo 7 de la CIM"; el tribunal determinó también que el abuso del procedimiento violaba el principio de la buena fe[22].

9. Un fallo judicial más reciente expuso que el principio general de la buena fe requería una cooperación recíproca entre las partes y un intercambio de información pertinente para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones[23].

Impedimento legal (Estoppel)

10. De conformidad con algunos fallos, el estoppel es también uno de los principios generales en los que se basa la Convención, concretamente, una manifestación del principio de la buena fe[24]. Sin embargo, según un tribunal, la Convención no trata la cuestión del estoppel[25].

Lugar de pago de las obligaciones monetarias

11. Un número considerable de fallos sostiene que la Convención incluye un principio general relativo al lugar donde se han de cumplir las obligaciones monetarias. Así pues, al determinar el lugar de pago de una indemnización por la no conformidad de las mercaderías, un tribunal decidió que "si el precio de compra ha de pagarse en el establecimiento del vendedor", tal como establece el artículo 57 de la Convención, entonces "ello indica que se trata de un principio general válido para otros créditos monetarios"[26]. En una demanda de restitución de pagos excesivos efectuados a un vendedor, un tribunal determinó que había un principio general en virtud del cual el "pago ha de efectuarse en el domicilio del acreedor, principio que ha de extenderse a otros contratos mercantiles internacionales de conformidad con el artículo 6.1.6 de los Principios del UNIDROIT"[27]. El Tribunal Supremo de otro Estado, que había adoptado previamente la posición inversa, descubrió un principio general de la Convención según el cual, al resolverse un contrato "el lugar del cumplimiento de las obligaciones de restitución debe determinarse transformando las obligaciones primordiales -mediante un efecto reflejo- en obligaciones de restitución"[28]. Sin embargo, en otro fallo se niega la existencia de un principio general consagrado en la Convención para determinar el lugar de cumplimiento de todas las obligaciones monetarias[29].

Moneda de pago

12. Un tribunal ha señalado que la cuestión de la moneda de pago se rige por la Convención, aunque ésta no la resuelve expresamente[30]. Según un punto de vista, observó el tribunal, existe un principio general en que se inspira la Convención con arreglo al cual, a menos que las partes no hayan convenido otra cosa, el establecimiento del vendedor controla todas las cuestiones relacionadas con el pago, incluso la cuestión de la moneda. No obstante, el tribunal observó también que no había un principio general correspondiente en la Convención, por lo que la cuestión se regía por el derecho interno aplicable. El tribunal no decidió qué alternativa suponía el enfoque correcto porque, basándose en los hechos del caso en cuestión, el resultado era el mismo (el pago debía realizarse en la moneda del establecimiento del vendedor).

Carga de la prueba

13. De acuerdo con algunos fallos[31], la cuestión de en cuál de las partes recae la carga de la prueba es un aspecto que

se rige por la Convención, aunque ésta no lo resuelve expresamente. Por consiguiente, el asunto ha de dirimirse de conformidad con los principios generales en los que se basa la Convención, siempre y cuando existan principios generales pertinentes en ella[32]. Según diversos fallos, el párrafo 1 del artículo 79[33] y, de acuerdo con un fallo judicial, también el apartado *a*) del artículo 2, son muestra de esos principios generales, que se han resumido de la manera siguiente: toda parte que pretenda aprovechar las consecuencias favorables de una disposición asume la carga de probar la existencia de los elementos de hecho necesarios para invocar esa disposición[34]; y toda parte que oponga una excepción ha de probar que concurren los elementos de hecho de dicha excepción[35]. Con todo, según algunos tribunales, la carga de la prueba es un asunto que no se rige por la Convención, sino que se deja al derecho interno[36].

Compensación íntegra

14. Según ciertos fallos, la Convención se basa también en un principio general de compensación íntegra por pérdidas en caso de incumplimiento[37]. Un tribunal restringió este principio general a los casos en que, como consecuencia del incumplimiento, un contrato se declara resuelto[38].

Informalidad

15. Varios tribunales han decidido que el principio de informalidad, consagrado en el artículo 11, constituye un principio general en el que se basa la Convención[39]; de este principio se desprende, entre otras cosas, que las partes son libres de modificar o de extinguir el contrato, sea verbalmente, por escrito o de algún otro modo. Se ha considerado posible una extinción tácita del contrato[40], y se ha sostenido que un contrato por escrito puede modificarse verbalmente[41].

Envío de comunicaciones

16. La disposición relativa al envío de comunicaciones que aparece en el artículo 27 se aplica a las comunicaciones entre las partes después de que éstas hayan celebrado un contrato. Con arreglo a esa disposición, una notificación, petición u otra comunicación surte efecto tan pronto como la parte declarante la despache de su propio entorno de control utilizando un medio de comunicación apropiado. Esta norma se aplica a la comunicación de no conformidad o de las pretensiones de terceros (artículos 39 y 43), a las exigencias de cumplimiento de una determinada obligación (artículo 46), a la rebaja del precio (artículo 50), a los daños y perjuicios (apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45) o a los intereses (artículo 78), a la declaración de resolución (artículos 49, 64, 72 y 73), a la notificación de fijación de un plazo suplementario para el cumplimiento (artículos 47 y 63) y a otras comunicaciones con arreglo a la Convención, como las descritas en el párrafo 1 del artículo 32, en el párrafo 2 del artículo 67 y en el artículo 88. La jurisprudencia indica que el principio de envío es un principio general subyacente en la Parte III de la Convención, y por ello se aplica a cualquier otra comunicación que las partes puedan haber previsto en su contrato a menos que hayan convenido que la comunicación deba ser recibida para surtir efecto[42].

Reducción de los daños y perjuicios

17. El artículo 77 contiene una disposición en el sentido de que una indemnización por daños y perjuicios podrá reducirse en la cantidad de pérdidas que la parte perjudicada podría haber evitado si hubiera adoptado medidas razonables atendidas las circunstancias. El principio de la reducción de los daños y perjuicios se ha considerado también un principio general en el que se basa la Convención[43].

Usos obligatorios

18. Otro principio general, reconocido por la jurisprudencia, es el que aparece en el párrafo 2 del artículo 9, por el cual las partes están vinculadas, salvo acuerdo en contrario, por 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[44].

Compensación

19. Un tribunal ha sugerido que la cuestión de la compensación se rige por la Convención, aunque no esté expresamente resuelta por ésta, y que la Convención contiene un principio general en el sentido del párrafo 2 del artículo 7 que permite que los créditos recíprocos que surgen en el marco de la Convención (en ese caso concreto, las reclamaciones de daños y perjuicios del comprador y la reclamación del saldo del producto de la venta por el vendedor) se compensen[45]. Según otros tribunales, sin embargo, la compensación es un aspecto que no se rige por la Convención[46].

Derecho a percibir intereses

20. Un tribunal arbitral ha decidido que el derecho a percibir intereses sobre todas las sumas adeudadas (véase el artículo 78) constituye también un principio general de la Convención[47]. Según algunos tribunales, la Convención se basa en un principio general en virtud del cual el derecho a percibir intereses no requiere una notificación formal al deudor moroso[48]. Sin embargo, otros fallos sostienen que se deben pagar intereses por las sumas adeudadas únicamente si se ha hecho una notificación formal al deudor[49].

Favor contractus

21. Los comentaristas han estimado también que la Convención se basa en el principio del *favor contractus*, según el cual han de adoptarse enfoques que favorezcan la conclusión de que un contrato sigue obligando a las partes y no que se ha resuelto. La aplicación de este criterio se desprende de los fallos de dos tribunales: uno de ellos se refirió expresamente al principio del *favor contractus*[50]; el otro simplemente indicó que la resolución del contrato constituía un recurso de "*ultima ratio*"[51].

22. Varias decisiones han estimado que el artículo 40 consagra un principio general de la Convención aplicable

para dirimir las cuestiones no resueltas con arreglo a ese instrumento[52]. Según un grupo de árbitros, "el artículo 40 es una expresión de los principios del comercio leal en los que se inspiran también otras muchas disposiciones de la Convención, y es por su naturaleza misma una codificación de un principio general"[53]. Por consiguiente, el fallo sostuvo que aunque el artículo 40 no se aplicara directamente cuando las mercaderías no eran conformes a una cláusula contractual de garantía, el principio general en que se inspira ese artículo sería indirectamente aplicable a la situación en el marco del párrafo 2 del artículo 7. En otro fallo, un tribunal dedujo del artículo 40 un principio general en virtud del cual incluso un comprador muy descuidado merece mayor protección que un vendedor fraudulento, y aplicó entonces el principio al sostener que un vendedor que había dado una indicación falsa de la edad y del kilometraje de un automóvil no podía eludir su responsabilidad en virtud del párrafo 3 del artículo 35[54], aun cuando el comprador no hubiera podido ignorar esa falta de conformidad en el momento de celebrar el contrato[55].

PRINCIPIOS DEL UNIDROIT Y PRINCIPIOS DEL DERECHO EUROPEO DE LOS CONTRATOS

23. Un tribunal arbitral[56], al decidir el tipo de interés aplicable al pago de sumas adeudadas, aplicó el tipo especificado tanto en el artículo 7.4.9 de los Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales como en el artículo 4.507 de los Principios del derecho europeo de los contratos, porque estimó que dichos criterios debían considerarse principios generales en los que se inspira la Convención. En otros casos[57], algunos tribunales arbitrales invocaron los Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales para corroborar los resultados obtenidos con arreglo a las normas de la Convención; un tribunal también mencionó los Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales para fundamentar una solución alcanzada sobre la base de la Convención[58]. Según otro tribunal, los Principios del UNIDROIT pueden ayudar a determinar el significado exacto de los principios generales en los que se basa la CIM[59].

Notas

[1] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 19.

[2] Para obtener referencias en la jurisprudencia a la necesidad de tener en cuenta el carácter internacional de la Convención en la interpretación de ésta, véanse el caso CLOUT Nº 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 20 de abril de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berne, Suiza, 7 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véanse el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berna, Suiza, 7 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Caso CLOUT Nº 333 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 11 de junio de 1999]; caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión), y caso CLOUT Nº 217 [Handelsgreicht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); para consultar un caso más reciente en el que se resolvió lo mismo, véase el caso CLOUT Nº 580 [[Federal] Court of Appeals (4th Circuit), 21 de junio de 2002], 2002 U.S. App. LEXIS 12336 (*Schmitz–Werke GmbH & Co.* v. *Rockland Industries, Inc.; Rockland International FSC, Inc.*).

[6] Véanse Landgericht Aachen, Alemania, 20 de julio de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/ (referente a la historia legislativa del artículo 78), y el caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 20 de abril de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Caso CLOUT Nº 426 [Oberster Gerichtshof, Austria, 13 de abril de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/2_10000w.htm.

[8] Véase, por ejemplo, Audiencia Provincial de Valencia, España, 7 de junio de 2003.

[9] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[10] Véanse Rechtbank Koophandel Hasselt, 2 de diciembre de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1998–12–02.htm, y Trib. Cuneo, 31 de enero de 1996, UNILEX.

[11] Véanse el caso CLOUT Nº 613 [[Federal] Northern District Court for Illinois, 28 de marzo de 2002], también disponible en 2002 Westlaw 655540 (*Usinor Industeel,* v. *Leeco Steel Products, Inc.)* y que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=746&step=FullText; Rechtbank Koophandel Hasselt, 6 de marzo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–03–06s.htm; el caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 426 [Oberster Gerichtshof,

Austria, 13 de abril de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/2_10000w.htm; el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[13] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], y caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]. Véase también el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[14] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 19.

[15] Caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004].

[16] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 19.

[17] Véase Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8611/HV/JK, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/.

[18] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, 6 de noviembre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/061101v.htm, y que invoca expresamente el artículo 7 de la Convención al decidir que las cuestiones que no se rigen por la Convención deben dirimirse con arreglo al derecho aplicable; para una decisión similar, véase también Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 de abril de 2000, publicado en la dirección de Internet: http://www.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen10.htm (que sigue el mismo criterio). Véanse también el caso CLOUT Nº 333 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 11 de junio de 1999]; Rechtbank Zutphen, Países Bajos, 29 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=353&step=FullText (sigue el mismo criterio); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 38/1996, de 28 de marzo de 1997, que puede consultarse en inglés en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970328r1.html; Amtsgericht Mayen, Alemania, 6 de septiembre de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/382.htm (sigue el mismo criterio), y el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993] (que sigue el mismo criterio) (véase el texto íntegro de la decisión).

[19] Véanse Hof Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html; Rechtbank Koophandel Ieper, Bélgica, 29 de enero de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–01–29.htm y el caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 32; véase también el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[20] Véanse Hof Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html; Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, *Internationales Handelsrecht*, 2002, 17; el caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 14 y ss.; el caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 645 [Corte d'Appello Milano, Italia, 11 de diciembre de 1998], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=359&step=FullText; Arbitraje Compromex, México, 30 de noviembre de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.uc3m.es/cisg/rmexi3.htm; el caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; Rechtbank Arnhem, 17 de julio de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=355&step=FullText; Landgericht München, Alemania, 6 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/341.htm (sigue el mismo criterio); el caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]; el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128/1995; Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, laudo Nº VB/94124, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=217&step=FullText; el caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995], y *Renard Constructions* v. *Minister for Public Works*, Court of Appeal, New South Wales, Australia, 12 de marzo de 1992, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=57&step=FullText.

[21] Véase el caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997].

[22] Caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995].

[23] Caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 14 y ss.

[24] Véanse Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 302/1996, de 27 de julio de 1999, que puede consultarse en inglés en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990727r1.html; el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994]; el caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión), y Hof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 26 de febrero de 1992, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1992, Nº 354.

[25] Rechtbank Amsterdam, Países Bajos, 5 de octubre de 1994, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1995, Nº 231.

[26] Caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993].

[27] Cour d'appel, Grenoble, 23 de octubre de 1993, *Revue critique de droit international privé*, 1997, 756.

[28] Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, *Transportrecht–Internationales Handelsrecht*, 1999, 48.

[29] Caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998].

[30] Landgericht Berlin, Alemania, 24 de marzo de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=440&step=FullText.

[31] Véanse el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[32] Véase el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[33] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, Unilex, y caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999].

[34] Este principio se invoca en el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; en Landgericht Frankfurt, 6 de julio de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/, y en el caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[35] Véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[36] Véanse el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997], y el caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara Internacional de Comercio Nº 6653 1993]. En un caso, un tribunal estatal aludió al problema de si la Convención se basa en un determinado principio general en lo que respecta a la carga de la prueba o si se trata de un aspecto que no se rige por la Convención, pero dejó la cuestión pendiente. Véase también el caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998].

[37] Caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/6_31199z.htm, caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994] y caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994].

[38] Caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/6_31199z.htm.

[39] Véase Arbitraje Compromex, México, 29 de abril de 1996, que puede consultarse en las direcciones de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=258&step=FullText y http://www.uc3m.es/cisg/rmexi2.htm.

[40] Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung,* 2000, 33.

[41] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[42] Landgericht Stuttgart, Alemania, 13 de agosto de 1991, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/33.htm (Según los términos del contrato, la notificación de la no conformidad debía efectuarse por carta certificada. El tribunal determinó que ello significaba que la notificación debía ser recibida por la otra parte. Además, la parte declarante tenía también que probar que la notificación había sido recibida por la otra parte). Véase también el caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998].

[43] Landgericht Zwickau, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8817, publicado en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=398&step=FullText; véase también el caso CLOUT Nº 608 [Trib. Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002], también disponible en *Giurisprudenza italiana*, 2003, 896 y ss.

[44] Rechtbank Koophandel Ieper, Bélgica, 29 de enero de 2001, publicado en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–01–29.htm.

[45] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999].

[46] Véanse el caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, 22 de octubre de 2001], también disponible en *Internationales Handelsrecht*, 2002, 27; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000], que también puede consultarse en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 114 y s.; el caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998]; el caso CLOUT Nº 259 [Kantonsgericht Freiburg, Suiza, 23 de enero de 1998]; Landgericht Hagen, Alemania, 15 de octubre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; Landgericht München, Alemania, 6 de mayo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/341.htm; el caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 289 [Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 21 de agosto de 1995]; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/164.htm; Rechtbank Middelburg, Países Bajos, 25 de enero de 1995, que puede consultarse en *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1996, Nº 127; Amtsgericht Mayen, Alemania, 19 de septiembre de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/; el caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993]; el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995]; Rechtbank Roermond, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex, y el caso CLOUT Nº 99 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 25 de febrero de 1993].

[47] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8908, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=401&step=FullText.

[48] Caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de decisión); caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de decisión), y caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de decisión).

[49] Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 11/1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=420&step=FullText, y Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm.

[50] Caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de decisión).

[51] Caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/8_2200v.htm.

[52] Véase el párrafo 11 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 40.

[53] Caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de decisión).

[54] Con arreglo al párrafo 3 del artículo 35, el vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad prevista en el párrafo 2 del artículo 35 "que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato".

[55] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996].

[56] Véase Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=207&step=FullText.

[57] Corte de Arbitraje de la CCI, marzo de 1998, laudo Nº 9117, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=399&step=FullText, y Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8817, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=398&step=FullText.

[58] Caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[59] Véase Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=332&step=FullText.

Artículo 8

1. A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

2. Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

INTRODUCCIÓN

1. Mientras el artículo 7 se refiere a la interpretación y a cómo subsanar los vacíos de la Convención misma, el artículo 8 (que, según un tribunal arbitral, establece normas que corresponden a los principios generalmente aceptados en el comercio internacional)[1] versa sobre la interpretación de declaraciones y otros actos de las partes, siempre que tales declaraciones o actos se refieran a un aspecto que se rige por la Convención (como señaló expresamente el Tribunal Supremo de un Estado Contratante)[2]. Por consiguiente, siempre que la declaración o el acto de una parte se refiera a un aspecto que se rige por la Convención, han de utilizarse los criterios interpretativos enunciados en el artículo 8, sea que éstos se relacionen con cuestiones que se rigen por la Parte II (relativa a la formación) o por la Parte III (relativa a los derechos y obligaciones de las partes). Este punto de vista, corroborado por la historia legislativa[3], ha sido adoptado en algunos fallos: los tribunales han recurrido a los criterios enunciados en el artículo 8 para determinar el sentido de declaraciones y actos referentes al proceso de formación del contrato[4], a la ejecución del contrato[5] y a su resolución[6].

2. Cuando el artículo 8 es aplicable, excluye la aplicación de los principios interpretativos internos, porque aborda exhaustivamente la cuestión de la interpretación[7].

3. Con arreglo a la historia legislativa[8] y la jurisprudencia[9], el artículo 8 regula no sólo la interpretación de los actos unilaterales de cada una de las partes, sino que "es también aplicable a la interpretación 'del contrato', cuando está contenido en un documento único"[10].

INTENCIÓN SUBJETIVA DE LA PARTE
(párrafo 1 del artículo 8)

4. En los párrafos 1 y 2 del artículo 8 se establecen dos clases de criterios. Según un tribunal[11], el párrafo 1 del artículo 8 permite "una indagación substancial de la intención subjetiva de las partes, aun cuando éstas no empleen ningún medio susceptible de verificarse objetivamente para registrar esa intención". En el párrafo 1 del artículo 8 "se ordena a los tribunales que interpreten las 'declaraciones y otros actos de una parte [...] conforme a su intención' siempre que la otra parte 'haya conocido o no haya podido ignorar' esa intención. Esta disposición inequívoca de la Convención exige, por consiguiente, que se averigüe la intención subjetiva de una parte siempre que la otra parte en el contrato haya conocido esa intención"[12] o no haya podido ignorarla[13].

5. Una parte que afirme que el párrafo 1 del artículo 8 es aplicable, es decir, que la otra parte conocía o no podía haber ignorado la intención de esa parte, deberá probar su afirmación[14].

6. La intención subjetiva de una parte no hace al caso a menos que se haya manifestado de algún modo; tal es el fundamento del fallo de un tribunal según el cual "la intención que una parte tuvo secretamente, carece de trascendencia"[15].

7. Con arreglo al artículo 8, los tribunales deben en primer lugar tratar de establecer el sentido de una declaración o un acto de una parte averiguando la intención de esa parte, como ha recalcado un tribunal arbitral[16]; no obstante, "las más de las veces no se presentará una situación en que las dos partes en el contrato reconozcan una intención subjetiva [...]. Por tanto, en la mayoría de los casos el párrafo 2 del artículo 8 de la [Convención] será aplicable, y las pruebas objetivas servirán de base al fallo del tribunal"[17]. Según un tribunal arbitral, la aplicación del párrafo 1 del artículo 8 supone que las partes tienen una relación estrecha y se conocen bien, o que la trascendencia de las declaraciones o la conducta son claras y fácilmente comprensibles por la otra parte[18].

INTERPRETACIÓN OBJETIVA

8. Cuando no es posible utilizar la intención subjetiva a que se refiere el párrafo 1 del artículo 8 para interpretar

una declaración o acto de una parte, habrá que recurrir a "un análisis más objetivo"[19] con arreglo a lo previsto en el párrafo 2 del artículo 8[20]. De acuerdo con esa disposición, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte[21]. Un tribunal ha definido el resultado de una interpretación basada en esos criterios como una "interpretación razonable"[22].

9. El párrafo 2 del artículo 8 se ha aplicado en numerosos fallos. En un caso, un tribunal dedujo la intención de un comprador de quedar obligado por un contrato, así como la cantidad de mercaderías que el comprador tenía intención de adquirir en virtud de ese contrato, interpretando las declaraciones y los actos del comprador conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que el vendedor[23]. El tribunal llegó a la conclusión de que, a falta de circunstancias pertinentes o de prácticas entre las partes en el momento de la celebración del contrato (que siempre han de tenerse en cuenta), la intención del comprador de quedar obligado, así como la cantidad concreta de mercaderías que habían de venderse en virtud del contrato, podían deducirse de la petición del comprador al vendedor de que expidiera una factura por las mercaderías ya entregadas.

10. En el párrafo 1 del artículo 14 de la Convención se establece que una propuesta de celebración de un contrato debe ser suficientemente precisa a fin de constituir una oferta, y que lo es cuando indica las mercaderías y expresa o tácitamente fija la cantidad y el precio de las mismas o prevé un medio para determinarlos. Un tribunal ha decidido que para determinar si una propuesta satisface esos requisitos, basta con que el contenido exigido se perciba en la propuesta por "'una persona razonable de la misma condición' que la otra parte (destinatario) 'en igual situación'"[24].

11. Al determinar la calidad de las mercaderías exigida por el contrato entre las partes, un tribunal supremo decidió que, en vista de que las partes atribuían sentidos diferentes al contrato, los términos del contrato deberían interpretarse con arreglo al párrafo 2 del artículo 8, a saber "conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte". El tribunal observó que el comprador era un experto y sabía que no se le había ofrecido una máquina nueva, sino una fabricada catorce años antes de la celebración del contrato. Aunque las mercaderías no se ceñían a los últimos patrones técnicos, el tribunal supremo argumentó que, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 8, el comprador celebró el contrato con pleno conocimiento de las limitaciones técnicas de la maquinaria y de sus accesorios, y por esos motivos falló que la máquina ofrecida al comprador se ajustaba al contrato[25].

12. Otro tribunal aplicó el párrafo 2 del artículo 8 para determinar si un contrato permitía al comprador cumplir su obligación de pagar el precio de las mercaderías ofreciendo al vendedor, tras el vencimiento del plazo para el pago estipulado en el contrato, el envío de sus propias mercaderías. El tribunal tuvo en cuenta, en primer lugar, los términos del contrato, y después, la interpretación sugerida por los intereses de las partes en el contrato, y concluyó que el comprador debía cumplir sus obligaciones a más tardar al expirar el plazo para el pago estipulado en el contrato: "el [comprador] no podía haber ignorado que comercialmente no habría sido razonable que el [vendedor] concediera un nuevo plazo para el pago más allá del ya convenido" sólo porque el comprador se había ofrecido a enviar mercaderías para cumplir sus obligaciones de pago[26].

13. El párrafo 2 del artículo 8 también se ha utilizado para determinar si un vendedor había renunciado tácitamente, mediante su comportamiento, a su derecho a argumentar que la notificación de no conformidad de las mercaderías emitida por el comprador no se había efectuado a su debido tiempo (véase el artículo 39)[27]. Según el tribunal, el hecho de que el vendedor negociara con el comprador acerca de la falta de conformidad después de recibir la notificación no invalidaba necesariamente el argumento de la notificación tardía, sino que debía examinarse en conjunción con las demás circunstancias del caso. No obstante, en el caso en cuestión, el vendedor "negoció acerca de la cuantía y la forma de una indemnización de daños y perjuicios prácticamente durante 15 meses – [...] sin reservarse expresamente o al menos de manera perceptible la objeción de la demora" e incluso "ofreció a través de su abogado pagar una indemnización por daños y perjuicios equivalente a casi siete veces el valor de las mercaderías"[28]. En esas circunstancias, dijo el tribunal, "el [comprador] sólo podía entender razonablemente que el [vendedor] deseaba una solución del asunto y no invocaría más adelante el plazo supuestamente vencido como una defensa ante la demanda de reembolso del [comprador]". Así, el tribunal sostuvo que, con arreglo a los párrafos 2 y 3 del artículo 8, el vendedor había renunciado a su derecho a invocar la extemporaneidad de la notificación. Otro tribunal ha declarado que no puede presumirse que el vendedor ha renunciado a su derecho de argumentar que la notificación de no conformidad del comprador es inoportuna sólo porque el vendedor siga dispuesto a inspeccionar las mercaderías a petición del comprador[29]. El tribunal sugirió que ello obedece tanto a la necesidad de que exista certeza respecto de las transacciones comerciales, como al principio de la buena fe que también es aplicable al interpretar las declaraciones u otros actos de las partes.

14. Un tribunal utilizó el párrafo 2 del artículo 8 para interpretar una disposición "entregado franco de porte" de un contrato y concluyó que la cláusula no se refería solamente al costo del transporte, sino también a la transmisión del riesgo. El tribunal interpretó la disposición conforme al sentido que le habría dado una persona razonable en igual situación que las partes. En opinión del tribunal, un comprador que tuviera derecho a la entrega de mercaderías "franco de porte" no debería preocuparse del transporte ni del seguro de éstas durante el transporte. El hecho de que el vendedor obtuviera un seguro de transporte, razonó el tribunal, también indicaba que el vendedor estaba dispuesto a asumir el riesgo durante el transporte, del mismo modo que lo indicaba el hecho de que hubiera utilizado su propio medio de transporte en transacciones previas con el comprador. El tribunal, por tanto, concluyó que las partes tenían la intención de que la transmisión del riesgo se efectuara en el establecimiento del comprador y, en consecuencia, de

sustraerse a lo dispuesto en el apartado *a*) del artículo 31 de la Convención[30].

15. Otro tribunal invocó el párrafo 2 del artículo 8 para determinar si la conducta de una parte establecía que se había llegado a un acuerdo acerca del precio de venta[31]. El comprador recibió los bienes sin poner objeciones al precio especificado por el vendedor. El tribunal, aplicando el párrafo 2 del artículo 8, interpretó esa conducta como aceptación del precio del vendedor.

16. El criterio de interpretación del párrafo 2 del artículo 8 se ha invocado también para determinar si una pérdida sufrida por la parte demandante debía considerarse previsible en el marco del artículo 74 de la Convención[32].

CONSIDERACIONES PERTINENTES AL INTERPRETAR LAS DECLARACIONES U OTROS ACTOS DE LAS PARTES

17. De conformidad con el párrafo 3 del artículo 8, para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable, deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso. En concreto, esas circunstancias son, entre otras[33], las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos, y cualquier comportamiento ulterior de las partes[34]. En varios fallos[35] se ha señalado que dichos criterios deben tenerse en consideración al interpretar una declaración u otros actos con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1[36] y 2[37] del artículo 8.

18. La referencia expresa contenida en el párrafo 3 del artículo 8 a las negociaciones de las partes como un elemento que ha de tenerse en cuenta al interpretar sus declaraciones u otros actos no impidió que un tribunal indicara que la "norma sobre admisibilidad de pruebas verbales" se aplica en operaciones que se rigen por la Convención[38]. La finalidad de esa norma, que a pesar de su nombre se aplica tanto a las pruebas verbales como a las escritas, es reconocer el efecto jurídico de las intenciones de las partes contratantes si éstas han aprobado un acuerdo por escrito como expresión definitiva ("integración parcial") o incluso final y completa ("integración total") de su acuerdo. Si se determina que el acuerdo por escrito constituye una integración total, la norma sobre admisibilidad de pruebas verbales prohíbe que una parte presente pruebas de acuerdos o negociaciones anteriores que contradigan o incluso añadan otros términos que confirmen lo escrito. En algunos fallos de otros tribunales dentro de ese mismo Estado se adopta la posición contraria[39]. Uno de esos tribunales[40] decidió que la "norma sobre admisibilidad de pruebas verbales no es viable en el marco de los casos sometidos a la CIM a la luz del artículo 8 de la Convención"[41], dado que "el párrafo 3 del artículo 8 ordena explícitamente a los tribunales que tengan 'debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones' para determinar la intención de las partes. En vista de la disposición del párrafo 1 del artículo 8 que ordena recurrir a la intención de las partes para interpretar sus declaraciones y sus actos, el párrafo 3 del artículo 8 contiene una clara instrucción de admitir y considerar las pruebas verbales respecto de las negociaciones en la medida en que revelan la intención subjetiva de las partes". Según otro tribunal, el párrafo 3 del artículo 8 "rechaza esencialmente [...] la norma sobre admisibilidad de pruebas verbales"[42]. Sin embargo, otro tribunal decidió que "los contratos que se rigen por la CIM quedan liberados de los límites de la norma sobre admisibilidad de pruebas verbales y hay un espectro más amplio de pruebas admisibles que han de tenerse en cuenta para precisar los términos del acuerdo de las partes"[43].

19. Un tribunal, tras señalar los problemas que pueden surgir en el marco de la Convención respecto de las pruebas verbales, ha decidido que las partes pueden evitar los problemas de esa índole estableciendo una cláusula de integración en su acuerdo por escrito que extinga los acuerdos y arreglos anteriores no expresados por escrito[44].

20. Según han señalado diversos tribunales[45], los actos ulteriores de las partes pueden demostrar la intención existente en el momento en que se formuló la declaración. En un caso[46], un tribunal hizo referencia a los actos ulteriores de un comprador para inferir su intención de quedar obligado a un contrato y para determinar la cantidad de mercaderías cubiertas por ese contrato, en virtud del enfoque interpretativo consagrado en el párrafo 2 del artículo 8 (es decir, el sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que el vendedor). El tribunal sostuvo que, a falta de circunstancias o prácticas pertinentes contrarias entre las partes, la intención de una parte de quedar obligada se podía demostrar por su comportamiento ulterior a la celebración del contrato. En particular, consideró que la petición realizada por el comprador al vendedor de que expidiera una factura por los textiles que el vendedor había entregado a un tercero (tal y como se contemplaba en el acuerdo de las partes) era prueba suficiente de la intención del primero de quedar obligado. El hecho de que el comprador tardara dos meses en quejarse de la cantidad de las mercaderías entregadas al tercero, además, dio al tribunal una buena razón para concluir que el contrato cubría esa cantidad.

21. Según un tribunal, hacer referencia a las circunstancias mencionadas en el párrafo 3 del artículo 8 puede llevar a la conclusión de que el silencio de una parte equivale a la aceptación de una oferta[47].

22. Además de los elementos explícitamente enumerados en el párrafo 3 del artículo 8, el principio de la buena fe contenido en el párrafo 1 del artículo 7 (en el que se menciona como pertinente para la interpretación de la Convención misma) también ha de tomarse en consideración, según un tribunal, en la interpretación de las declaraciones u otros actos de las partes[48].

CONDICIONES CONTRACTUALES UNIFORMES E IDIOMA DE LAS DECLARACIONES

23. El artículo 8 se ha invocado también para abordar la cuestión de si las condiciones contractuales uniformes utilizadas por una parte se integran en un contrato. En un caso[49], el tribunal supremo de un Estado Contratante sostuvo que la cuestión se regía por las normas de la

Convención en materia de interpretación y no por el derecho interno aplicable. Citando el artículo 8 de la Convención, el tribunal decidió que el problema de si las condiciones contractuales uniformes de una parte forman parte de su oferta debe determinarse remitiéndose al modo en que "una persona razonable de la misma condición que la otra parte" habría entendido la oferta; el tribunal afirmó que, según este criterio, las condiciones uniformes son parte de una oferta únicamente si el destinatario tiene la posibilidad de "conocerlas de manera razonable", y si la intención de incorporar esos términos resulta "manifiesta para el destinatario de la oferta". Además, según el tribunal, en virtud de la Convención, "el usuario de los términos y condiciones generales ha de transmitir el texto correspondiente o ponerlo a disposición de la otra parte"[50].

24. Otro tribunal llegó a conclusiones similares respecto a la incorporación de condiciones uniformes con arreglo a la Convención y, al hacerlo, también abordó la cuestión del idioma en que éstas se formulan[51]. El tribunal afirmó que la incorporación de condiciones uniformes debe determinarse interpretando el contrato a la luz del artículo 8. Para que sean eficaces, indicó el tribunal, una alusión de una parte a sus condiciones uniformes debe bastar para que una persona razonable de la misma condición que la otra parte esté en situación de entender el sentido de esa alusión y de tomar conocimiento de tales condiciones. Según ese tribunal, una circunstancia pertinente es el idioma en el que están redactadas las condiciones uniformes. En el caso en cuestión, las condiciones contractuales uniformes del vendedor no estaban redactadas en el idioma del contrato, y el tribunal sostuvo que el vendedor debería haber enviado al comprador una traducción. Dado que el vendedor no lo había hecho, sus condiciones contractuales uniformes no pasaron a formar parte del contrato. Otro tribunal adoptó un enfoque similar al decidir que las condiciones contractuales uniformes redactadas en un idioma diferente del idioma del contrato no obligaban a la otra parte[52].

25. La cuestión del idioma se abordó también en otro fallo[53], en el que tribunal estimó que, para determinar si era eficaz una notificación escrita en un idioma distinto de aquél en que estaba redactado el contrato o del idioma del destinatario, se debía emplear un enfoque individual, caso por caso. El tribunal afirmó que, en virtud de los párrafos 2 y 3 del artículo 8, la cuestión debía evaluarse desde la perspectiva de una persona razonable, teniendo debidamente en cuenta los usos y las prácticas observados en el comercio internacional. El mero hecho de que una notificación se redactara en un idioma que no fuera ni el del contrato ni el del destinatario no significaba necesariamente que la notificación no fuera eficaz: el idioma de la notificación podría ser el utilizado habitualmente en el sector comercial pertinente y, por tanto, podría ser vinculante para las partes en virtud del artículo 9; o, como ocurría en el caso en cuestión, tal vez era de esperar razonablemente que el receptor solicitara al remitente explicaciones o una traducción.

26. Otro tribunal[54] ha sostenido que si una parte acepta declaraciones relacionadas con el contrato en un idioma diferente del empleado en éste, esa parte queda obligada por el contenido de tales declaraciones y es su responsabilidad tomar conocimiento de su contenido.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara Internacional de Comercio Nº 7331 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véase Oberster Gerichtshof, 24 de abril de 1997, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.cisg.at/2_10997m.htm.

[3] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, p. 19, donde se afirma que el "artículo [8] sobre interpretación establece los principios que deberán seguirse al interpretar el significado de cualquier declaración u otros actos de una parte que entre dentro del ámbito de aplicación de la presente Convención. La interpretación de las declaraciones o actos de una parte pudiera ser necesaria para determinar si se ha celebrado un contrato, el sentido que tiene, o la significación de una notificación u otro acto de una parte en la ejecución de un contrato o respecto de su resolución".

[4] Véanse el caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/000830g1german.html; el caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/6_31199z.htm; Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm; el caso CLOUT Nº 189, Austria, 1997; el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996]; el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995]; el caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[5] Caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998] (que trata la cuestión de si la oferta de pagar daños y perjuicios de parte del vendedor constituye una renuncia al derecho del vendedor a invocar los artículos 38 y 39).

[6] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (que trata la cuestión de si un comportamiento determinado equivalía a la resolución del contrato) (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 19.

[9] Caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional Nº 7331 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, p. 19; véase también Bundesgericht, Suiza, 22 de diciembre de 2000, publicado en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/001222s1.html.

[11] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998].

[12] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (se ha omitido la cita interna en el material mencionado) (véase el texto íntegro de la decisión); para otros casos en que se citó la parte del párrafo 1 del artículo 8 mencionada en el texto, véanse el caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996]. Para una referencia expresa a la interpretación "subjetiva", véase el caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/000830g1german.html.

[13] Para referencias a esta parte del párrafo 1 del artículo 8, véase el caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=240&step=FullText.

[17] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=240&step=FullText.

[19] *Id.*; para otros casos en los que se dice expresamente que la interpretación con arreglo al párrafo 2 del artículo 8 se realiza sobre una base más "objetiva", véanse el caso CLOUT Nº 607 [Oberlandesgericht Köln, 16 de julio de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/010716g1german.html; Bundesgericht, Suiza, 22 de diciembre de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/001222s1.html; el caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/000830g1german.html; el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=333&step=FullText, y el caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/190.htm.

[20] Es muy posible que ni el párrafo 1 ni el párrafo 2 del artículo 8 conduzcan a una interpretación deseada por una parte: véase Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=333&step=FullText.

[21] Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm; el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997]; Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=333&step=FullText; caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Budapest, laudo arbitral Nº Vb 94124, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm? pid=1&do=case&id=217&step=FullText; caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión), y caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[22] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997].

[23] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[24] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[25] Bundesgericht, Suiza, 22 de diciembre de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/001222s1.html.

[26] Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/511.htm (se han omitido las citas internas de la Convención).

[27] Caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[28] *Id.* (se han omitido las citas internas de la Convención) (véase el texto íntegro de la decisión).

[29] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[30] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

[31] Caso CLOUT Nº 151 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 26 de febrero de 1995].

[32] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://131.152.131.200/cisg/urteile/643.htm.

[33] Según los Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, (publicación de las Naciones Unidas, número de venta S.81.IV.3), pág. 20, la lista que figura en el párrafo 3 del artículo 8 no es una lista exhaustiva de elementos que han de tenerse en cuenta al interpretar las declaraciones u otros actos de las partes.

[34] Véanse en referencias al párrafo 3 del artículo 8, en el caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997], y el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[35] En materia de arbitraje, véase Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324/1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=240&step=FullText.

[36] Caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996], en el que se decidió explícitamente que los elementos mencionados en el párrafo 3 del artículo 8 deben tenerse en cuenta al interpretar una declaración u otro acto de una parte a la luz del párrafo 1 del artículo 8 (véase el texto íntegro de la decisión).

[37] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[38] Caso CLOUT Nº 24 [Federal Court of Appeals for the Fifth Circuit, Estados Unidos, 15 de junio de 1993].

[39] Véanse, el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998], el caso CLOUT Nº 578 [Federal Western District Court for Michigan, Estados Unidos de América, 17 de diciembre de 2001], también disponible en 2001 Westlaw 34046276 (*Shuttle Packaging Systems v. Tsonakis*) y en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011217u1.html, y el caso CLOUT Nº 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 27 de octubre de 1998].

[40] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998].

[41] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[42] Caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[43] Caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[44] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[45] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] y caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[46] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[47] Caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992].

[48] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión), y Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Hamburgo, arbitraje, 21 de junio de 1996, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=196&step=FullText.

[49] Caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=736&step=Abstract.

[50] *Id*.

[51] Véase el caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997].

[52] Rechtbank Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de junio de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1999–06–02.htm.

[53] Caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[54] Caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/190.htm.

Artículo 9

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.

INTRODUCCIÓN

1. Esta disposición describe la medida en que las partes en contratos de compraventa internacional que se rigen por la Convención quedan obligadas por los usos convenidos y las prácticas establecidas entre ellas[1]. En el párrafo 1 del artículo 9 se hace referencia a los usos en que las partes han "convenido", así como a las prácticas que han establecido, mientras que en el párrafo 2 del artículo 9 se abordan los usos que las partes "han hecho tácitamente aplicable[s] al contrato".

2. La validez de los usos se sustrae del ámbito de aplicación de la Convención[2]; ese instrumento trata únicamente de su aplicabilidad[3]. En consecuencia, la validez de los usos se rige por el derecho interno aplicable[4]. Si un uso es válido, prevalece sobre las disposiciones de la Convención, independientemente de si ese uso se rige con arreglo a los párrafos 1 ó 2 del artículo 9[5].

USOS EN QUE LAS PARTES HAN CONVENIDO Y PRÁCTICAS QUE HAN ESTABLECIDO ENTRE ELLAS

3. Con arreglo al párrafo 1 del artículo 9, las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que se hayan puesto de acuerdo. No es necesario que ese acuerdo sea explícito[6], sino que, según ha señalado un tribunal[7], también puede ser tácito.

4. Según ese mismo tribunal, en el párrafo 1 del artículo 9, a diferencia de lo previsto en el párrafo 2, no se requiere que un uso sea aceptado internacionalmente para ser vinculante; por consiguiente, las partes quedan obligadas tanto por los usos locales que hayan acordado como por los usos internacionales[8]. El mismo tribunal (en un caso diferente) ha indicado que no es necesario que los usos sean ampliamente conocidos para ser obligatorios conforme al párrafo 1 del artículo 9, contrariamente a lo que ocurre conforme al párrafo 2 del mismo artículo[9].

5. De acuerdo con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 9, las partes quedan también obligadas por las prácticas establecidas entre ellas, principio que según un tribunal arbitral "se hizo extensivo a todos los contratos mercantiles internacionales en virtud de los Principios del UNIDROIT"[10]. En el párrafo 1 del artículo 9 de esos Principios se establece que "las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas".

6. Varios fallos incluyen casos de prácticas obligatorias con arreglo al párrafo 1 del artículo 9. Un tribunal arbitral ha considerado que un vendedor debía efectuar una pronta entrega de piezas de repuesto porque ello se había convertido en una "práctica normal" entre las partes[11]. En otro caso, un vendedor italiano había despachado los pedidos del comprador durante muchos meses sin informarse acerca de la solvencia de éste; posteriormente, el vendedor cedió sus créditos en el exterior a un factor y, dado que el factor no aceptó la cuenta del comprador, el vendedor suspendió su relación comercial con el comprador. Un tribunal sostuvo que, sobre la base de la práctica establecida entre las partes, el vendedor debía tener en cuenta el interés del comprador a la hora de reestructurar su negocio y, por tanto, declaró responsable al vendedor de una interrupción repentina de su relación con el comprador[12]. En un caso diferente, el mismo tribunal falló que un vendedor no podía invocar lo dispuesto en el artículo 18 de la Convención (según el cual el silencio, por sí solo, no constituirá aceptación) porque las partes habían establecido previamente una práctica según la cual el vendedor despachaba los pedidos del comprador sin aceptarlos expresamente[13].

7. La Convención no define cuándo una práctica se convierte en "establecida entre las partes". Según algunos tribunales, una práctica obliga a las partes en virtud del párrafo 1 del artículo 9 únicamente si la relación entre las partes ha durado cierto tiempo y la práctica ha aparecido en varios contratos. Un tribunal afirmó que el párrafo 1 del artículo 9 "exigiría un comportamiento regularmente observado entre las partes [...] [de] una cierta duración y una cierta frecuencia [...]. Esa duración y esa frecuencia no existen cuando sólo se ha procedido previamente a dos entregas de ese modo. En números absolutos, son insuficientes"[14]. Otro tribunal desestimó el argumento de un vendedor de que la referencia en dos de sus facturas a la cuenta bancaria de éste establecía una práctica entre las partes en virtud de la cual el comprador estaba obligado a pagar en

el banco del vendedor. El tribunal sostuvo que, incluso si las facturas se derivaban de dos contratos diferentes entre las partes, no bastaban para establecer una práctica con arreglo al párrafo 1 del artículo 9 de la Convención. Según el tribunal, una práctica establecida requiere una relación de larga duración que suponga más contratos de compraventa[15]. Otro tribunal ha decidido que una operación previa entre las partes no establece "prácticas" en el sentido del párrafo 1 del artículo 9[16]. Sin embargo, según otro tribunal, "[es] posible por lo general que las intenciones de una parte, que se manifiesten sólo en conversaciones comerciales preliminares y que no den lugar a un acuerdo expreso entre ellas, puedan convertirse en 'prácticas' en el sentido del artículo 9 de la Convención incluso desde el comienzo de una relación comercial y, por ende, incorporarse en el primer contrato entre las partes. No obstante, ello exige por lo menos (artículo 8) que el interlocutor comercial deduzca de tales circunstancias que la otra parte sólo está dispuesta a celebrar un contrato bajo ciertas condiciones o en determinada forma"[17].

8. Varios tribunales han manifestado que la parte que invoca la existencia de una práctica o uso obligatorios debe asumir la carga de probar que se han cumplido los requisitos establecidos en el párrafo 1 del artículo 9[18].

USOS OBLIGATORIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL (párrafo 2 del artículo 9)

9. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 9, las partes de un contrato de compraventa internacional pueden quedar obligadas por un uso comercial incluso a falta de un acuerdo afirmativo a tal efecto, siempre y cuando se trate de un uso del que las partes "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". Un tribunal ha interpretado que el párrafo 2 del artículo 9 establece que "los usos y prácticas de las partes o de la industria se incorporan automáticamente en cualquier acuerdo regido por la Convención, a menos que las partes los excluyan expresamente"[19].

10. Los usos que son obligatorios para las partes con arreglo al párrafo 2 del artículo 9 prevalecen sobre las disposiciones en contrario de la Convención[20]. Por otra parte, si existe un conflicto entre los usos y las cláusulas contractuales, éstas prevalecen, incluso si los usos cumplen los requisitos contenidos en el párrafo 2 del artículo 9, ya que la autonomía de las partes es la fuente primordial de derechos y obligaciones en virtud de la Convención, como confirma la frase inicial del párrafo 2 del artículo 9[21].

11. Tal como se ha señalado en el párrafo 9 del presente capítulo, en virtud del párrafo 2 del artículo 9 será obligatorio todo uso del que las partes tengan o deban haber tenido conocimiento y que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional. Según un tribunal, no es necesario que un uso sea internacional: los usos locales aplicables en las bolsas de productos básicos, ferias y almacenes pueden ser obligatorios con arreglo al párrafo 2 del artículo 9, siempre que se observen regularmente respecto de las operaciones en las que participan partes extranjeras[22]. Ese mismo tribunal afirmó también que un uso local observado sólo en un país determinado puede aplicarse a un contrato en el que intervenga una parte extranjera, siempre que esa parte extranjera lleve a cabo regularmente una actividad comercial en el país de que se trate y haya participado en varias operaciones de la misma índole que el contrato en cuestión en ese país.

12. Un tribunal ha indicado que la exigencia de que las partes tengan o deban haber tenido conocimiento de un uso para que éste sea vinculante en virtud del párrafo 2 del artículo 9, contiene la necesidad de que las partes, o bien tengan su establecimiento en la zona geográfica donde el uso se ha establecido, o bien realicen su actividad comercial de manera continuada en esa zona durante un período de tiempo considerable[23]. Según un fallo anterior de ese mismo tribunal, una parte en un contrato de compraventa internacional sólo debe estar al corriente de los usos del comercio internacional normalmente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos de ese tráfico en particular en la zona geográfica concreta donde la parte en cuestión tiene su establecimiento[24].

13. En lo que respecta a la asignación de la carga de la prueba, no hay diferencia entre lo dispuesto en el párrafo 1 y lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 9[25]: la parte que alega la existencia de un uso obligatorio ha de probar la existencia de los elementos necesarios, al menos en los sistemas jurídicos que consideran que se trata de una cuestión de hecho[26]. Si la parte en la que recae la carga de la prueba no logra probarlos, el presunto uso no será obligatorio. Así, en el caso en que un comprador no pudo probar la existencia de un uso del comercio internacional según el cual el silencio de una parte tras recibir una carta comercial de confirmación debía interpretarse como la aceptación de las condiciones contenidas en la carta, se consideró que el contrato se había celebrado con un contenido diferente[27]. En otro caso, la incapacidad de una parte de probar un presunto uso que habría permitido al tribunal conocer de la demanda de la parte, llevó al tribunal a concluir que carecía de jurisdicción[28]. De manera similar, un tribunal ha afirmado que, si bien las disposiciones de la Convención relativas a la celebración de un contrato (artículos 14 a 24) pueden modificarse por los usos, esas disposiciones siguen siendo aplicables cuando no se ha probado un uso en cuestión[29]. En un caso, un comprador no logró probar la existencia de un uso comercial en virtud del cual el lugar de cumplimiento era el país del comprador y, por tanto, se consideró que el lugar de cumplimiento era el Estado del vendedor[30]. Por otra parte, el Tribunal Europeo de Justicia ha manifestado que, para que el silencio ante una carta de confirmación constituya una aceptación de los términos contenidos en ella, "es necesario probar la existencia de dicho uso sobre la base de los criterios enunciados" en el párrafo 2 del artículo 9 de la Convención[31].

14. Existen varios ejemplos de foros que han considerado que las partes quedan obligadas por un uso en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 9. En un caso, un tribunal arbitral sostuvo que el ajuste del precio de venta era un uso regularmente observado por las partes en contratos similares en el tráfico mercantil de que se trataba (de minerales)[32]. En otro fallo, un tribunal estimó que una letra de cambio dada por el comprador tuvo como resultado

la modificación del contrato, con arreglo al párrafo 1 del artículo 29 de la Convención, a los efectos de que la fecha de pago se aplazaba hasta la fecha de vencimiento de la letra de cambio[33]; el tribunal indicó que su decisión se apoyaba en un uso del comercio internacional obligatorio con arreglo al párrafo 2 del artículo 9. Incluso en otro caso, un tribunal decidió que existía un uso en el tráfico mercantil en cuestión, según el cual el comprador había de dar al vendedor la oportunidad de estar presente cuando el comprador examinara las mercaderías[34].

15. En varios fallos se han invocado los usos al abordar la cuestión del tipo de interés que debía aplicarse a los pagos atrasados. Un tribunal se ha referido dos veces a los usos internacionales obligatorios en virtud del párrafo 2 del artículo 9 de la Convención para dirimir la cuestión. En el primer fallo, el tribunal decidió que el pago de un interés "de acuerdo a una tasa internacionalmente conocida y utilizada como es la Prime Rate (tipo preferencial)" constituía "un uso aceptado en el comercio internacional, aunque no se encuentre expresamente pactado por las partes"[35]. En el segundo fallo, el tribunal fue del mismo parecer y comentó también que la "Convención [...] asigna [a los usos del comercio internacional] una jerarquía superior a las mismas normas de la Convención"[36].

CARTAS DE CONFIRMACIÓN, INCOTERMS Y LOS PRINCIPIOS DEL UNIDROIT

16. En varios casos se ha invocado el artículo 9 para determinar si el silencio frente a una carta de confirmación indica aceptación de los términos contenidos en ella. Un tribunal, en respuesta a un argumento según el cual debía reconocerse como uso el hecho de que el silencio constituía el consentimiento de los términos contenidos en una confirmación, decidió que "a causa del requisito de internacionalidad consagrado en el párrafo 2 del artículo 9 de la CIM, no es suficiente para el reconocimiento de un determinado uso comercial el hecho de que sólo sea válido en uno de los dos Estados Contratantes. Por consiguiente, [para que las partes queden obligadas], los criterios sobre las cartas comerciales de confirmación tendrían que ser reconocidos en ambos Estados participantes y debería concluirse que las dos partes conocían sus consecuencias [...]. No basta que el uso comercial relativo a las cartas comerciales de confirmación sólo exista en el lugar donde se encuentra el destinatario de la carta"[37]. Dado que el derecho de una de las partes no reconocía los efectos contractuales del silencio frente a una carta de confirmación, el tribunal concluyó que los términos contenidos en la confirmación no habían pasado a formar parte del contrato. Si bien el tribunal observó que las doctrinas nacionales que atribuyen un significado al silencio como respuesta a una confirmación no tenían trascendencia en el contexto del derecho internacional de compraventas, sugirió, no obstante, que "una carta de confirmación puede tener suma importancia en la evaluación de la prueba". Otro tribunal observó que una carta de confirmación obliga a las partes sólo "si esa modalidad de formación del contrato puede calificarse de práctica comercial con arreglo al artículo 9 de la Convención"[38]. El tribunal decidió que en ese caso existía el uso, obligatorio en el sentido del párrafo 2 del artículo 9, puesto que ambas partes estaban establecidas en países en los que se reconocía "el efecto contractual de las comunicaciones comerciales de confirmación". Además, las "partes reconocieron los efectos jurídicos de dicha comunicación" y por ese motivo debían haber previsto que "podían verse afectadas por esos efectos jurídicos"[39]. Otro tribunal rechazó la idea de que los criterios nacionales sobre los efectos del silencio en respuesta a una carta de confirmación pudieran resultar pertinentes cuando la Convención fuera aplicable[40].

17. Un tribunal se ha ocupado de la relación entre el párrafo 2 del artículo 9 y los INCOTERMS[41]. Tras afirmar que "los INCOTERMS están incorporados en la Convención en virtud el párrafo 2 del artículo 9", el tribunal indicó que, con arreglo al párrafo 2 del artículo 9, "las definiciones de los INCOTERMS deben aplicarse al contrato aunque no haya una referencia expresa a ellos en éste". Así, el tribunal sostuvo que, al incorporar un término CIF a su contrato, las partes tenían la intención de aludir a la definición de ese término contenida en los INCOTERMS[42]. Se pueden encontrar afirmaciones similares en un laudo arbitral[43], así como en el fallo de un tribunal de un Estado diferente[44], en el que el tribunal interpretó una cláusula FOB por remisión a los INCOTERMS aunque las partes no los habían mencionado expresamente.

18. Un tribunal ha sostenido que los Principios del UNIDROIT sobre los contratos mercantiles internacionales constituyen usos del tipo señalado en el párrafo 2 del artículo 9 de la Convención[45]. Del mismo modo, un tribunal arbitral estimó que los Principios del UNIDROIT reflejaban los usos del comercio internacional[46].

Notas

[1] Véase también Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 20.

[2] Caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_4901i.htm.

[3] Véase el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm.

[4] Véanse el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm, y el caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Véanse Rechtbank Koophandel Ieper, Bélgica, 18 de febrero de 2002, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–02–18.htm; Rechtbank Koophandel Veurne, Bélgica, 25 de abril de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–04–25.htm; Rechtbank Koophandel Ieper, Bélgica, 29 de enero de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–01–29.htm; el caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm, y Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Argentina, 6 de octubre de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen8.htm.

[6] Véase un caso en que partes decidieron explícitamente quedar obligadas por los usos comerciales en Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China, laudo relativo al contrato Nº QFD890011, de 1989, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/casescisg/wais/db/cases2/900000c1.html (en el caso en cuestión, las partes optaron por quedar obligadas por una cláusula FOB).

[7] Caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm.

[8] *Id.*

[9] Caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8817, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=398&step=FullText.

[11] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8611/HV/JK, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=229&step=FullText.

[12] Caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 221 [Zivilgericht des Kantons Basel–Stadt, Suiza, 3 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] Landgericht Zwickau, Alemania, 19 de marzo de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm.

[17] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión) y caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998].

[19] Caso CLOUT Nº 579 [U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 10 de mayo de 2002], también publicado en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020510u1.html#vi.

[20] Caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm, y caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998].

[21] Véase el caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] CLOUT Nº 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995].

[23] Caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm.

[24] Caso CLOUT Nº 240 [Oberster Gerichtshof, Austria, 15 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Véase el párrafo 8 *supra*.

[26] Caso CLOUT Nº 425 [Oberster Gerichtshof, Austria, 21 de marzo de 2000], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/10_34499g.htm.

[27] Véase el caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998].

[28] Caso CLOUT Nº 221 [Zivilgericht des Kantons Basel–Stadt, Suiza, 3 de diciembre de 1997].

[29] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[30] Hjesteret, Dinamarca, 15 de febrero de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=751&step=FullText.

[31] *Mainschiffahrts–Genossenschaft eb (MSG)* v. *Les Gravihres Rhinanes SARL*, 20 de febrero de 1997, European Community Reports I 927 Nº 34 (1997).

[32] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=240&step=FullText.

[33] Caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[34] Véase Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 29 de enero de 1998, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap4.html#engl.

[35] Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Argentina, 23 de octubre de 1991, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=184&step=FullText.

[36] Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Argentina, 6 de octubre de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=178&step=FullText.

[37] Caso CLOUT Nº 276 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 5 de julio de 1995].

[38] Caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992].

[39] *Id.*

[40] Landgericht Frankfurt, Alemania, 6 de julio de 1994, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=189&step=FullText.

[41] Caso CLOUT Nº 447 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos de América, 26 de marzo de 2002], que también puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020326u1.html.

[42] *Id*.

[43] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 406/1998, de 6 de junio de 2000, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000606r1.html.

[44] Corte d'appello Genova, Italia, 24 de marzo de 1995, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=198&step=FullText.

[45] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 229/1996, de 5 de junio de 1997, resumido en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=669&step=Abstract.

[46] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9333, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=400&step=Abstract.

Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 10 contiene dos normas en las que se aborda la ubicación de las partes. Si una parte tiene más de un establecimiento, en la norma enunciada en el apartado *a*) del artículo 10 se precisa cuál de ellos es el pertinente a los efectos de la Convención. Por otra parte, en el apartado *b*) se dispone que si una parte no tiene establecimiento, se considerará como tal su residencia habitual[1]. Estas disposiciones son útiles, pues la ubicación del establecimiento pertinente es importante en relación con varias disposiciones de la Convención, incluida la disposición principal por la que se rige la aplicabilidad de la Convención (artículo 1)[2].

APLICACIÓN DEL APARTADO *a)* DEL ARTÍCULO 10

2. El apartado *a*) del artículo 10 se ha citado en varias decisiones[3], pero sólo se ha aplicado para determinar el establecimiento pertinente en unos pocos casos. Un tribunal utilizó la disposición para decidir si un contrato celebrado entre un vendedor de Francia y un comprador con establecimientos tanto en los Estados Unidos de América como en Bélgica se regía por la Convención[4]. El tribunal argumentó que, dado que la factura se había enviado al establecimiento del comprador en Bélgica y estaba redactada en neerlandés (lengua conocida solamente en las oficinas del comprador en Bélgica), el establecimiento más estrechamente ligado al contrato y a su cumplimiento era el belga y, por ende, la Convención se aplicaba. El tribunal hizo notar asimismo que, puesto que la Convención también era vigente en los Estados Unidos de América, ésta se aplicaría aun cuando el establecimiento pertinente del comprador se hallara en ese país.

3. Otro tribunal[5] recurrió al apartado *a*) del artículo 10 para determinar si un contrato de compraventa era internacional en virtud de la Convención. El contrato se celebró para despachar un pedido enviado por un comprador, que tenía su establecimiento en Francia, a un individuo, también ubicado en Francia, que representaba al vendedor, el cual tenía sus oficinas en Alemania. Al dirimir si el contrato era entre partes que tenían sus establecimientos en Estados diferentes a los efectos del artículo 1 de la Convención, el tribunal observó que "las confirmaciones del pedido emanadas del vendedor, las facturas, y las entregas de las mercaderías se efectuaron desde la sede del vendedor en Alemania". Por consiguiente, el tribunal argumentó que, suponiendo incluso que el vendedor tuviera su establecimiento en Francia, "el establecimiento que guarda 'la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración' [...] es en realidad el establecimiento cuya sede está en [Alemania]". De ese modo, el tribunal concluyó que "[e]l carácter internacional del contrato litigioso queda, por consiguiente, establecido".

4. En otro caso[6], se invitó a un tribunal a decidir si la Convención se aplicaba a la reclamación de un fabricante alemán de revestimiento para suelos que exigía que el comprador español pagara varias entregas. El comprador argumentó que siempre había celebrado contratos con una empresa independiente ubicada en España, planteando así la cuestión de si existía un contrato internacional de compraventa con arreglo al artículo 1 de la Convención. El comprador sabía que la empresa española con quien presuntamente había tratado tenía vínculos con el demandante alemán, e incluso sabía que los miembros del consejo de administración de la empresa española eran en parte los mismos que los de la empresa vendedora alemana. El tribunal concluyó que se trataba de un contrato internacional sometido a la Convención. Consideró que la contraparte del comprador era el fabricante alemán, y no la empresa española, y, dado que la empresa española carecía de autoridad jurídica para obligar al vendedor alemán, no era un establecimiento separado del vendedor. Incluso si lo hubiera sido, argumentó el tribunal, el establecimiento alemán guardaba la relación más directa con el contrato y su cumplimiento, dado el control por parte del fabricante alemán "de la formación del contrato y su ejecución, de lo cual [el comprador] tenía conocimiento". Así, el tribunal concluyó que el establecimiento pertinente con arreglo

al apartado *a*) del artículo 10 era el establecimiento alemán del vendedor.

5. En otro fallo[7] el tribunal invocó el apartado *a*) del artículo 10 al sostener que, si una de las partes tiene varios establecimientos, no siempre es el principal el pertinente para determinar si un contrato se rige por la Convención.

APLICACIÓN DEL APARTADO *b*) DEL ARTÍCULO 10

6. El apartado *b*) del artículo 10 se ha citado sólo en un fallo, en el que el tribunal describió simplemente el texto de la disposición[8].

Notas

[1] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 20.

[2] Para las disposiciones referentes al "establecimiento" de una parte, véanse el párrafo 1 del artículo 1, el artículo 12, el párrafo 2 del artículo 20, el artículo 24, el apartado *c*) del artículo 31, el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 42, el apartado *a*) del párrafo 1 y el párrafo 2 del artículo 57, el párrafo 2 del artículo 69, el artículo 90, el párrafo 3 del artículo 93, los párrafos 1 y 2 del artículo 94 y el artículo 96.

[3] Véanse el caso CLOUT Nº 433 [[Federal] Northern District Court of California, 27 de julio de 2001], *Federal Supplement* (*2nd Series*) vol. 164, p. 1142 (*Asante Technologies v. PMC–Sierra*), también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/010727u1.html, y en el que simplemente se cita el texto del apartado *a*) del artículo 10; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, Arbitraje, laudo del caso Nº 2/1995, de 11 de mayo de 1997, publicado en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970511r1.html, en el que se invocó el apartado *a*) del artículo 10 al decidir que el establecimiento pertinente de una parte estaba situado en Suiza y no en Inglaterra, sin dar a conocer, sin embargo, las razones de su fallo.

[4] Rechtbank Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de junio de 1999, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1999–06–02.htm.

[5] Caso CLOUT Nº 400 [Cour d'appel, Colmar, Francia, 24 de octubre de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2001, que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/000228g1german.html.

[7] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[8] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

INTRODUCCIÓN

1. A reserva de lo dispuesto en el artículo 12, en el artículo 11 se dispone que un contrato de compraventa no tiene que celebrarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito específico de forma[1]. Así, la disposición del artículo 11 establece la no obligatoriedad de observar requisitos de forma[2] o, en otras palabras, como ha declarado un tribunal, "por lo que se refiere al artículo 11 de la Convención, un contrato de compraventa se puede celebrar informalmente"[3]. Según la jurisprudencia eso significa que un contrato se puede celebrar también verbalmente[4] y mediante el comportamiento de las partes[5]. El artículo 11 también se ha invocado para sostener que no es necesaria la firma de una parte para que un contrato sea válido[6].

2. Como se observó en el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 7[7], algunos tribunales han declarado que la no obligatoriedad de observar requisitos de forma respecto de la celebración de un contrato, consagrada en el artículo 11, constituye un principio general en el que se basa la Convención[8]. Con arreglo a ese principio, las partes pueden modificar o extinguir su contrato por escrito, verbalmente o de cualquier otra forma. Incluso se ha considerado posible la rescisión tácita del contrato[9], y se ha sostenido que un contrato escrito se puede modificar verbalmente[10].

3. Como indica la historia de la redacción de la Convención, a pesar de la disposición contenida en el artículo 11, que establece la no obligatoriedad de los requisitos de forma, "todas las sanciones administrativas o penales por infracción de las normas de cualquier Estado que requieran que dichos contratos sean por escrito, a efectos del control administrativo del comprador o del vendedor, o a efectos de respetar leyes de control de cambios o por cualquier otra razón, siguen siendo aplicables contra una parte que haya celebrado el contrato no escrito aunque dicho contrato sea aplicable entre las partes"[11].

REQUISITOS DE FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO

4. El artículo 11 también libera a las partes de los requisitos nacionales relativos a los medios que han de utilizarse para probar la existencia de un contrato regido por la Convención. De hecho, como varios tribunales han destacado, "el contrato se puede probar por cualquier medio"[12]. En consecuencia, las normas nacionales que requieren que un contrato se pruebe por escrito para que pueda ser ejecutable, quedan reemplazadas; un tribunal, por ejemplo, declaró que "con arreglo a la Convención, la prueba de las conversaciones entre [el vendedor] y [el comprador] acerca de las condiciones de la adquisición [...] permite determinar que se había llegado a un acuerdo entre [las partes]"[13].

5. Corresponde a quienes presidan el tribunal determinar –dentro de los parámetros de las normas procesales del foro– la forma de evaluar las pruebas presentadas por las partes[14]. Sobre esa base, un tribunal[15] declaró que un juez puede dar más peso a un documento escrito que a un testimonio oral.

6. Si se desean consultar los comentarios sobre la aplicabilidad de la norma del testimonio oral en el marco de la Convención, véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 8[16].

LÍMITES DEL PRINCIPIO DE LA NO NECESIDAD DE RESPETAR REQUISITOS DE FORMA

7. Según el artículo 12, la eliminación de los requisitos de forma que establece la Convención no es de aplicación si una de las partes posee su establecimiento pertinente en un Estado que ha formulado una declaración en el marco del artículo 96[17]. Hay opiniones diferentes en cuanto a los efectos de una reserva hecha al amparo del artículo 96. Según una de ellas, el mero hecho de que una parte tenga su establecimiento en un Estado que ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96 no significa necesariamente que se apliquen los requisitos de forma internos de dicho Estado[18]. En virtud de esa opinión, las normas de derecho internacional privado del foro determinarán qué requisitos de forma, si es que hay alguno, han de cumplirse: si esas normas conducen a la legislación de un Estado que formuló una reserva con arreglo al artículo 96, entonces los requisitos de forma de dicho Estado tendrán que ser cumplidos; en cambio, si la legislación aplicable es la de un Estado Contratante que no ha formulado ninguna reserva con arreglo al artículo 96, la disposición de la no necesidad de respetar requisitos de forma que se establece en el artículo 11 es aplicable, como se ha indicado en diversos fallos[19]. Ahora bien, según una opinión contraria, si una parte tiene su establecimiento pertinente en un Estado que ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96, el contrato estará sujeto a requisitos de forma escrita y sólo podrá modificarse por escrito[20].

Notas

[1] Véanse el caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000], también publicado en internet bajo http://www.cisg.at/6_31199z.htm; el caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 137 [Oregon [State] Supreme Court, Estados Unidos, 11 de abril de 1996]; véanse otras declaraciones similares en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas Resumidas de las Sesiones Plenarias y de las Sesiones de la Mesa, 1981, pág. 20.

[2] Véase Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, publicado en internet bajo http://www.bger.ch/index.cfm?language=german&area=Jurisdiction&theme=system&page=content&maskid=220.

[3] Caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véanse el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (véase texto integro de la decisión); el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995]; para consultar un ejemplo de un caso en el que se declaró válido un contrato verbal, véase el caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994], también publicado en internet bajo http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/127.htm.

[5] Si se desea consultar esta declaración, véanse Hof van Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html y el caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[6] Caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995].

[7] Véase el párrafo 15 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 7.

[8] Arbitraje Compromex, México, 29 de abril de 1996, publicado en internet bajo http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=258&step=FullText, y el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], *Zeitschrift für Rechtsvergleichung,* 2000, 33.

[10] Hof van Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2002–05–15.html, y caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas Resumidas de las Sesiones Plenarias y de las Sesiones de la Comisión Principal, 1981, pág. 20.

[12] Véanse Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 22 de mayo de 2002, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–05–22.htm; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 4 de abril de 2001, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2001–04–04.html; el caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995], y el caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[13] Caso CLOUT Nº 414 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 8 de agosto de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Véase Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 4 de abril de 2001, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2001–04–04.html, y LG Memmingen, 1º de diciembre de 1993, publicado en internet bajo http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/73.htm.

[15] Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 22 de mayo de 2002, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–05–22.htm.

[16] Véase el párrafo 18 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 8.

[17] Véase Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

[18] Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 12 de julio de 2001, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 2001, Nº 278.

[19] Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 12 de julio de 2001, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 2001, Nº 278; Hooge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, publicado en internet bajo http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=333&step=FullText, y caso CLOUT Nº 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992].

[20] Alto Tribunal Arbitral de la Federación de Rusia, Arbitraje, 16 de febrero de 1998, mencionado en internet bajo http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980216r1.html; Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

Artículo 12

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 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.

INTRODUCCIÓN

1. Algunos Estados consideran importante que los contratos y las cuestiones relacionadas con ellos, como las modificaciones, las extinciones consensuadas e incluso las comunicaciones que forman parte del proceso de formación del contrato, se efectúen por escrito. En los artículos 12 y 96 de la Convención se permite a un Estado Contratante formular una declaración que reconozca esa opción: una reserva con arreglo al artículo 96 sirve, tal como se establece en el artículo 12, para prevenir la aplicación de cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la Convención que permita que un contrato de compraventa, su modificación o extinción por mutuo acuerdo, o una oferta, aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que una de las partes tenga su establecimiento en ese Estado Contratante[1]. Ahora bien, el artículo 96 limita la posibilidad de efectuar una reserva de ese tipo a los Estados Contratantes cuya legislación requiere que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito.

2. Como se dispone en la segunda oración del artículo 12 y confirman tanto el historial de redacción de la disposición[2] como la jurisprudencia, a diferencia de lo que ocurre con la mayoría de las disposiciones de la Convención, no se pueden establecer excepciones al artículo 12[3].

ÁMBITO DE APLICACIÓN Y EFECTOS

3. Tanto el texto como el historial de redacción del artículo 12 confirman que la disposición contenida en él establece que una reserva con arreglo al artículo 96 actúa únicamente en contra de los efectos del no requisito de forma a que hacen referencia el artículo 11, el artículo 29 o la Parte II de la Convención. Así, el artículo 12 no abarca todas las notificaciones o indicaciones de intención requeridas en virtud de la Convención, sino que se limita a las que se refieren a la expresión del contrato mismo o a su formación, modificación o extinción por mutuo acuerdo[4].

4. En el artículo 12 se establece que el principio de la no necesidad de requisitos de forma que consagra la Convención no es directamente aplicable si una de las partes posee su correspondiente establecimiento en un Estado que ha formulado una declaración con arreglo al artículo 96[5], pero hay opiniones diferentes en cuanto a los efectos ulteriores de una reserva de esa índole. Según una de ellas, el mero hecho de que una parte posea su establecimiento en un Estado que ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96 no significa necesariamente que los requisitos de forma de dicho Estado entren en juego[6]; los requisitos de forma aplicables, si es que hay alguno, dependerán más bien de las normas de derecho internacional privado del foro. Según ese enfoque, si las normas de derecho internacional privado se remiten a la legislación de un Estado que ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96, serán aplicables los requisitos de forma de dicho Estado; por otra parte, cuando la legislación aplicable sea la de un Estado Contratante que no ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96, se aplicará la norma de la no necesidad de los requisitos de forma enunciada en el artículo 11[7]. Según la opinión contraria, si una parte posee su establecimiento pertinente en un Estado que ha formulado una reserva con arreglo al artículo 96, son aplicables los requisitos de escritura[8].

Notas

[1] En relación con esa declaración, pero con referencia al proyecto de disposiciones contenidas en el Proyecto de Convención de 1978, véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas Resumidas de las Sesiones Plenarias y de las Sesiones de la Comisión Principal, 1981, pág. 20.

[2] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas Resumidas de las Sesiones Plenarias y de las Sesiones de la Comisión Principal, 1981, pág. 20, donde se dice que, como el requisito del texto por escrito en relación con las cuestiones que se mencionan en el artículo 11 [proyecto homólogo del artículo 12 de la Convención] se considera una cuestión de orden público en

algunos Estados, el principio general de la autonomía de las partes no es aplicable a ese artículo. En consecuencia, el artículo 11 [proyecto homólogo del artículo 12 de la Convención] no lo pueden modificar las partes ni establecer excepciones a él.

[3] Caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001], también publicado en internet bajo http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/061101v.htm, y caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], en el que se dice explícitamente que no se pueden establecer excepciones al artículo 12 –ni tampoco a las disposiciones finales– (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas Resumidas de las Sesiones Plenarias y de las Sesiones de la Comisión Principal, 1981, pág. 20.

[5] Véase Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

[6] Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 12 de julio de 2001, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 2001, Nº 278.

[7] Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 12 de julio de 2001, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 2001, Nº 278; Hooge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, publicado en internet bajo http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=333&step=FullText, y caso CLOUT Nº 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992].

[8] Alto Tribunal Arbitral de la Federación de Rusia, Arbitraje, 16 de febrero de 1998, mencionado en internet bajo http://cisg3w.law.pace.edu/cases/980216r1.html, y Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, publicado en internet bajo http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.

VISIÓN GENERAL

1. La finalidad del artículo 13 de la Convención, que se basa en el apartado *g*) del párrafo 3 del artículo 1 de la Convención de la CNUDMI sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, es asegurar que las comunicaciones en forma de telegrama o télex se consideren declaraciones "por escrito" y, como tales, en esa forma, cumplan los requisitos de presentar declaraciones por escrito, cuando existan.

APLICACIÓN

2. Rara vez se ha hecho referencia a esta disposición en la jurisprudencia. Un tribunal, al decidir si la resolución de un contrato de arrendamiento comunicada por telefax cumplía el requisito de la declaración por escrito del derecho nacional aplicable, afirmó que, si la Convención fuera aplicable, el telefax se consideraría suficiente con arreglo al artículo 13 de la Convención, pero también declaró que el artículo 13 sólo se aplicaba a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, y no debía ampliarse por analogía a los contratos de arrendamiento o a otros tipos de contratos[1]. Posteriormente, el mismo tribunal reafirmó su opinión según la cual el artículo 13 no debía aplicarse por analogía, argumentando que la disposición contenía una excepción, y que las excepciones debían interpretarse restrictivamente[2].

Notas

[1] Véase Oberster Gerichtshof, Austria, 2 de julio de 1993, publicado en internet bajo http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=165&step=FullText.

[2] Véase Oberster Gerichtshof, Austria, 26 de abril de 1997, publicado en Internet bajo http://www.cisg.at/6_51296.htm.

Parte II

FORMACIÓN DEL CONTRATO

VISIÓN GENERAL

1. La Parte II de la Convención sobre la Compraventa establece las normas para la formación de un contrato internacional de compraventa. Los requisitos de tiempo para la aplicación de esas normas se establecen en el apartado *a*) del artículo 100. Con arreglo a las normas de la Parte II, un contrato se celebra cuando surte efecto la aceptación de una oferta (artículo 23 de la Convención). Los cuatro primeros artículos de la Parte II (14 a 17) tratan de la oferta, mientras que los cinco siguientes (18 a 22) tratan de la aceptación. Los dos artículos finales (23 y 24) tratan del momento en que se celebra un contrato y en que una comunicación "llega" al destinatario, respectivamente. Un tribunal ha descrito esas disposiciones diciendo que plasman "un enfoque liberal de la formación e interpretación de contratos, y una fuerte preferencia por imponer obligaciones y representaciones en las que tradicionalmente se confía en el sector en cuestión"[1].

2. En varios fallos se ha aplicado el paradigma de oferta–aceptación de la Parte II a propuestas encaminadas a modificar un contrato de compraventa (artículo 29)[2] o a propuestas para extinguir el contrato[3]. En algunos fallos se establece una distinción entre la celebración del contrato de compraventa y un acuerdo para arbitrar las controversias derivadas de dicho contrato[4].

RESERVAS QUE PUEDEN FORMULAR LOS ESTADOS CONTRATANTES

3. Un Estado Contratante puede declarar que no se considera obligado por la Parte II de la Convención (artículo 92). Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia han formulado una declaración en ese sentido. En los casos en que existe una declaración de esa índole, la mayoría de los fallos judiciales aplica las normas de derecho internacional privado del foro para determinar si las partes han celebrado un contrato. La legislación nacional pertinente puede ser la legislación nacional en materia de contratos (si la legislación nacional aplicable es la de un Estado que ha formulado una declaración en el sentido de que no se considera obligado por la Parte II de la Convención)[5], o bien la Convención (si la legislación nacional aplicable es la de un Estado Contratante)[6]. Algunos fallos no se basan en un análisis del derecho internacional privado. En un fallo se rechazó explícitamente un análisis del derecho internacional privado y, en su lugar, se aplicaron los principios que subyacen en la Parte II de la Convención[7]. En varios fallos se ha aplicado la Parte II, sin análisis, a un contrato entre una parte cuyo establecimiento se encontraba en un Estado Contratante que había formulado una declaración por la cual no se consideraba obligado por la Parte II de la Convención, y otra parte cuyo establecimiento se encontraba en un Estado Contratante que no había formulado ninguna declaración en ese sentido[8]. En ausencia de un litigio sobre si un contrato se había celebrado, un tribunal se negó a analizar el efecto del artículo 92[9].

4. Dos o más Estados Contratantes que posean normas jurídicas idénticas o similares en materia de compraventas pueden declarar que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados (párrafo 1 del artículo 94 de la Convención). Un Estado Contratante también podrá hacer una declaración de esa índole si posee normas jurídicas idénticas o similares a las de un Estado no contratante (párrafo 2 del artículo 94). Además, uno de esos Estados no contratantes podrá declarar, al pasar a ser Estado Contratante, que la Convención seguirá siendo inaplicable a los contratos de compraventa (y a su formación) con personas de Estados Contratantes que ya hayan formulado una declaración en ese sentido (párrafo 3 del artículo 94). Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia han formulado declaraciones según las cuales la Convención, incluidas sus normas relativas a la formación del contrato, no será aplicable respecto de los contratos celebrados entre partes ubicadas en esos Estados y en Islandia. Cuando Islandia pasó a ser Estado Contratante declaró que proseguiría la aplicación del mencionado arreglo.

EXCLUSIVIDAD DE LA PARTE II

5. En la Parte II se establecen las normas para la celebración de un contrato, pero no se dice que el cumplimiento de sus disposiciones sea la única forma de celebrar un contrato ejecutable regido por la Convención. En el artículo 55, de la Parte III, se reconoce que un contrato se puede celebrar válidamente aunque en él no se determine el precio ni se disponga expresa o tácitamente la forma de fijarlo. En algunos casos se ha examinado la relación del artículo 55 con el requisito contenido en el artículo 14 según el cual una propuesta de celebrar un contrato debe fijar o disponer explícita o tácitamente la determinación del precio. Véanse los capítulos del presente Compendio dedicados a los artículos 14 y 55 respectivamente.

6. Según los actos de las partes, puede quedar establecida su intención de concertar un arreglo mutuamente vinculante, aunque no se rija por la Parte II. Un tribunal reconoció que Finlandia había formulado una declaración en el marco del artículo 92, pero, a pesar de ello, aplicó los principios subyacentes a la Convención en lugar de los de la legislación nacional sobre contratos, y decidió que la conducta de un vendedor finlandés y un comprador alemán probaba la existencia de un contrato ejecutable[10].

7. En algunos fallos se reconoce que la promesa de una parte se puede ejecutar con arreglo a la doctrina jurídica nacional aplicable en materia de impedimento promisorio. Un tribunal determinó que un proveedor quedaría obligado por su promesa de proporcionar materias primas si, sobre la base de dicha promesa, el tenedor de la promesa solicitó

y recibió la aprobación administrativa para fabricar medicamentos genéricos[11]. Otro tribunal examinó un caso análogo pero llegó a la conclusión de que la parte que quería ejecutar una promesa no había probado su demanda[12].

VALIDEZ DEL CONTRATO; REQUISITOS DE FORMA

8. La Parte II rige la formación del contrato de compraventa pero, salvo disposición expresa en contrario de la Convención, no se ocupa de la validez del contrato ni de ninguna de sus disposiciones ni de cualquier uso (apartado *a*) del artículo 4 de la Convención). En consecuencia, la legislación nacional aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado regirá las cuestiones de validez. Véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 4.

9. La Convención dispone explícitamente que un contrato de compraventa no tiene que celebrarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma (artículo 11). Así, el artículo 11 impide aplicar los requisitos de forma contenidos en una legislación nacional a la celebración de un contrato que se rija por la Convención. Véanse los párrafos 1 y 7 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 11. Un Estado Contratante puede declarar que esa norma no le será de aplicación cuando una de las partes tenga su establecimiento en su territorio (artículos 12 y 96). Véase también el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 12.

10. La Parte II no se pronuncia acerca de la necesidad de "contraprestación" o de una "causa". En un caso se decidió, aplicando la legislación nacional con arreglo al apartado *a*) del artículo 4 de la Convención, que un comprador que quería ejecutar un contrato había alegado hechos suficientes para respaldar la conclusión de que había "contraprestación" para un supuesto contrato[13].

INCORPORACIÓN DE TÉRMINOS UNIFORMES

11. La Convención no incluye normas especiales para solventar las cuestiones jurídicas planteadas por la utilización de términos contractuales uniformes preparados de antemano para uso general y repetido[14]. Algunos Estados Contratantes han adoptado normas jurídicas especiales acerca de la fuerza ejecutoria de los términos uniformes[15]. A pesar de esas normas especiales, la mayoría de los tribunales aplica las disposiciones de la Parte II de la Convención y sus normas de interpretación, que figuran en el artículo 8, para determinar si las partes han convenido en incorporar términos uniformes en su contrato[16]. En algunos de esos fallos se concluye explícitamente que la Convención reemplaza el recurso a la legislación nacional por lo que se refiere a la cuestión de si las partes han convenido en incorporar términos uniformes a su contrato[17]. No obstante, varios tribunales han aplicado las normas jurídicas nacionales especiales para determinar si son ejecutables los términos uniformes de contratos que de lo contrario se regirían por la Convención[18], mientras que otros tribunales han observado que los términos uniformes serían ejecutables, sea bajo la legislación nacional, sea bajo la Convención[19]. Ahora bien, en algunos fallos se reconoce que la Convención no regula la validez sustantiva de un término uniforme particular, cuestión que se deja al arbitrio de la legislación nacional aplicable en virtud del apartado *a*) del artículo 4[20].

12. Varios fallos se basan en las normas de la Convención sobre interpretación para requerir al usuario de términos uniformes que envíe una copia de los términos a la otra parte o que los ponga a su disposición de otro modo razonable[21]. En un fallo se rechazó expresamente la propuesta de que una parte tenga la obligación de averiguar cuáles son los términos uniformes a que ha hecho referencia la otra parte, sobre la base de que, de hacerlo, se obraría en contradicción con el principio de la buena fe en el comercio internacional y de las obligaciones generales de las partes de cooperar y compartir información[22]. En otro fallo se sostuvo que los términos uniformes de un vendedor se consideraban incorporados al contrato si el comprador estaba familiarizado con ellos a causa de las operaciones previas entre las partes y si el vendedor se había referido a ellos explícitamente en su oferta[23]. En otro fallo se invoca el artículo 24 para concluir que los términos uniformes no "llegan" al destinatario de no hallarse en un idioma convenido por las partes, utilizado por las partes en sus anteriores operaciones, o de uso común en el comercio[24]. En algunos otros fallos no se reconoce el efecto de los términos uniformes que no se hayan traducido al idioma de la otra parte[25]. En otro fallo se menciona el "principio general" de que las ambigüedades en los términos uniformes han de interpretarse en contra de la parte que se basa en ellos[26].

CARTAS COMERCIALES DE CONFIRMACIÓN

13. En unos pocos Estados Contratantes se sigue un uso comercial establecido que da efecto a una carta de confirmación enviada por un comerciante a otro comerciante, a pesar del silencio del receptor. La carta comercial de confirmación puede dar por celebrado el contrato o, si éste ya se había celebrado, puede establecer los términos del contrato siempre y cuando no haya una tergiversación deliberada por parte del remitente ni una rápida objeción a los términos. Los tribunales no están de acuerdo acerca del efecto que hay que dar a esos usos cuando la operación se rige por la Convención. Varios fallos se han negado a aceptar a un uso comercial local que daría efecto a la carta de confirmación, porque el uso en cuestión no es de carácter internacional[27]. Ahora bien, un tribunal estimó, sin analizar el ámbito del uso comercial, que el destinatario quedaba obligado[28], y otro tribunal dio efecto a dicho uso, en virtud de los párrafos 1 y 2 del artículo 9, cuando el vendedor y el comprador tuvieran sus establecimientos en una jurisdicción que reconocía dicho uso[29]. Otro tribunal aplicó las disposiciones de la Convención relativas a la formación del contrato para concluir que el destinatario de la carta de confirmación había aceptado sus términos por el hecho de aceptar las mercaderías[30]. En cambio, otro tribunal llegó a la conclusión de que la Convención no se pronunciaba sobre el efecto de una carta de confirmación que incorporara términos uniformes, y por tanto aplicó la ley nacional para determinar si los términos uniformes eran aplicables[31]. Aunque no se reconozca el pleno efecto de una

carta de confirmación, ésta puede ser pertinente como prueba para evaluar la intención de las partes[32].

INTERPRETACIÓN DE LAS DECLARACIONES O LOS ACTOS DE LAS PARTES

14. Una persona puede formular una propuesta de celebración de un contrato o aceptar una propuesta de ese tipo mediante una declaración o un acto (párrafo 1 del artículo 14 y párrafo 1 del artículo 18 de la Convención). En numerosos casos se han aplicado las disposiciones del artículo 8 a la interpretación de las declaraciones y otros actos de una parte antes de la celebración de un contrato[33].

15. Varios tribunales han tenido que determinar cuál era la parte que había propuesto la celebración de un contrato regido por la Convención. Por lo general lo han hecho interpretando las declaraciones o los actos de las partes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 de la Convención[34]. La cuestión se puede plantear también cuando un agente obra en nombre de un actor principal[35]. El que una persona tenga o no derecho a iniciar actuaciones judiciales para ejecutar las obligaciones contractuales es un asunto distinto[36].

Notas

[1] [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement* (*2nd Series*) 201, 236, en 283.

[2] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998]; caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996]; caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión), y caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995].

[3] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994]; laudo Nº 75 de la CIETAC, 1º de abril de 1993, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cgi–bin/isearch.

[4] Tribunal Supremo, España, 26 de mayo de 1998, disponible en la dirección de Internet: http://www.uc3m.es/cisg/respan10.htm (queda demostrada la celebración de un contrato de compraventa, pero no la existencia de un acuerdo compromisorio); Tribunal Supremo, España, 17 de febrero de 1998, disponible en la dirección de Internet: http://www.uc3m.es/cisg/respan8.htm (queda demostrada la celebración de un contrato de compraventa en virtud de la Convención sobre la Compraventa, pero no la existencia de un acuerdo compromisorio en virtud de la Convención de Nueva York de 1958).

[5] Turku Hovioikeus (Tribunal de Apelación), Finlandia, 12 de abril de 2002, disponible en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html (operación entre un vendedor finlandés y un comprador alemán; es aplicable la legislación finlandesa); caso CLOUT Nº 143 [Fovárosi Biróság, Hungría, 21 de mayo de 1996] (operación entre un vendedor sueco y un comprador húngaro; se aplica la legislación sueca); caso CLOUT Nº 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995] (operación entre un vendedor danés y compradores alemanes, se aplica la legislación danesa). Véase también el caso CLOUT Nº 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 27 de octubre de 1998] (operación entre un vendedor sueco y un comprador estadounidense; la legislación del Estado de Illinois se aplicaría a la formación del contrato, pero la cuestión que se tramitaba ante el tribunal era si la norma nacional sobre admisibilidad de pruebas verbales excluía el testimonio y si el párrafo 3 del artículo 8 —en la Parte I— prevalecía sobre dicha norma).

[6] Caso CLOUT Nº 309 [Østre Landsret, Dinamarca, 23 de abril de 1998] (operación entre un vendedor danés y un comprador francés; la legislación francesa es aplicable); caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, Nº 7585, 1992] (operación entre un vendedor italiano y un comprador finlandés; la legislación italiana es aplicable).

[7] Caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995] (contrato entre un vendedor finlandés y un comprador alemán).

[8] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (contrato entre un vendedor danés y un comprador alemán) (véase el texto íntegro de la decisión); Sala de Asuntos Económicos del Tribunal Popular de Chansha, China, 1995, Unilex (negociaciones entre un vendedor chino y un comprador sueco); caso CLOUT Nº 121 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 4 de marzo de 1994] (negociaciones entre un vendedor alemán y un comprador sueco).

[9] Caso CLOUT Nº 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berne, Suiza, 7 de mayo de 1993] (contrato entre un vendedor finlandés y un comprador alemán) (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también Hjesteret (Tribunal Supremo), Dinamarca, 15 de febrero de 2001, disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.dk.hd15022001danskversion.htm (operación entre un vendedor italiano y un comprador danés; la cuestión de si el tribunal tenía o no jurisdicción se resolvió por referencia al artículo 31).

[10] Caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[11] [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 21 de agosto de 2002, 2002 Westlaw 1933881, 2002 U.S. Dist. LEXIS 15442 (en el que se aceptó que la demanda constituía una causa de acción ejecutable de impedimento promisorio porque en ella se alegó infracción "1) de una promesa clara y precisa, 2) efectuada con la expectativa de que el tenedor de la promesa confiara en ella, 3) en la que, de hecho, el tenedor de la promesa confió razonablemente, y 4) a resultas de lo cual, el tenedor de la promesa experimentó un detrimento preciso y considerable").

[12] Caso CLOUT Nº 173 [Fovárosi Biróság, Hungría, 17 de junio de 1997] (en el que se examinó y desestimó una demanda según la cual había habido incumplimiento de una promesa, que hubiera sido ejecutable si hubiera inducido razonablemente a la otra parte a modificar su posición por confiar en ella).

[13] [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 en 283 y ss. (en el que se cita una definición de contraprestación como "intercambio negociado de promesas o ejecución").

[14] Si se desea una definición de "términos uniformes", véase el artículo 2.19 2) de los Principios de los contratos comerciales internacionales (1994) de UNIDROIT.

[15] Véase, por ejemplo, el texto alemán de la *Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen* (AGBG) [Ley de términos contractuales inequitativos].

[16] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto de la decisión, en la que se aprueba el razonamiento de un tribunal de apelaciones inferior); caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss; caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (términos uniformes en una presunta aceptación); Rb 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (en una relación continuada, el comprador no está obligado por las condiciones generales modificadas del vendedor, porque el vendedor no lo informó de la modificación); caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (los términos uniformes al dorso del formulario del vendedor no son ejecutables si las dos partes sabían que el comprador no tenía la intención de incorporarlos al contrato) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (en el que se aplica el artículo 8 para determinar si los términos uniformes se incorporaron al contrato); caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (el comprador, por la mera ejecución del contrato, aceptó los términos uniformes del vendedor que modificaban la oferta del comprador) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (el comprador no convino en que el 'acuerdo marco' preparado por el vendedor rigiera las ventas subsiguientes); caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995] (el término uniforme que figuraba al dorso del formulario no era vinculante para el receptor); Tribunal Commercial, Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex (el comprador debería haber sabido que las ofertas del vendedor incorporaban términos uniformes); Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993, Unilex (los términos uniformes al dorso de la factura *pro forma* fueron aceptados por la otra parte cuando el receptor hizo una objeción respecto de una parte de la factura, pero no respecto de los términos uniformes). Véase también Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 18 de octubre de 1995 (los términos uniformes del vendedor que se exponían en la factura enviada con las mercaderías constituían un acto unilateral respecto del cual el comprador no había dado su consentimiento). En cuanto al análisis del efecto de los términos contradictorios cuando cada parte utiliza términos uniformes (la denominada "batalla de los formularios"), véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 19.

[17] Caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss.; caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]. Véase también el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002 (en el que se aprueba el razonamiento de un tribunal de apelaciones inferior que aplicó las disposiciones de la Convención exclusivamente para determinar si los términos uniformes del vendedor se habían incorporado al contrato) (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (se consideró que el derecho aplicable era el alemán en virtud de las reglas del foro en materia de derecho internacional privado) (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex (se consideró que el derecho aplicable era el italiano en virtud de las normas del foro en materia de derecho internacional privado); Landgericht München, Alemania, 29 de mayo de 1995, Unilex (se consideró que el derecho aplicable era el alemán en virtud de las normas del foro en materia de derecho internacional privado); Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 24 de enero de 1995, Unilex (se consideró que el derecho aplicable era el alemán en virtud de las normas del foro en materia de derecho internacional privado).

[19] Caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (los términos uniformes son ejecutables en virtud del derecho nacional aplicable y de la Convención) (véase el texto íntegro de la decisión); Gerechtshof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 24 de abril de 1996, Unilex (los términos uniformes son ejecutables tanto en virtud del derecho nacional aplicable como de la Convención).

[20] Caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], también disponible en Unilex (validez de los términos uniformes determinada por el derecho nacional, con la condición de que ninguna excepción a los principios fundamentales de la Convención será eficaz aunque sea válida en virtud del derecho nacional aplicable); caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (el derecho nacional, y no la Convención, determina la validez de la cláusula de excepción contenida en los términos uniformes); caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (el derecho nacional determina la validez del término uniforme que limita la responsabilidad); Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, Unilex (los términos uniformes al dorso del formulario se incorporaron al contrato, pero la validez de los términos ha de determinarse con arreglo al derecho nacional). Véase también el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (citando el artículo 4 y el artículo 14 y ss., el tribunal no se pronuncia sobre la cuestión de si los términos uniformes eran ejecutables). Véase, en general, el párrafo 1 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 4.

[21] Caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss.; Hof Arnhem, Países Bajos, 27 de abril de 1999, Unilex (el depósito de términos uniformes en poder de un tribunal neerlandés no obligaba a la parte no neerlandesa, pero los términos uniformes impresos en neerlandés al dorso de la factura sí la obligaban); Rb 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (si numerosas ventas anteriores entre las partes han estado sujetas a los términos generales de una parte y esa parte los modifica, debe informar a la otra parte de los cambios).

[22] Caso CLOUT Nº 445 [Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001], también disponible en *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss.

[23] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto de la decisión, en el que se aprueba el razonamiento de un tribunal de apelaciones inferior).

[24] Caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (debate acerca del "riesgo del idioma" a la luz del artículo 8).

[25] Caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (en una operación entre un vendedor alemán y un comprador italiano, los términos uniformes en alemán no se consideraron incorporados al contrato, y la validez de los términos en italiano fueron determinados según el derecho alemán, que era el derecho aplicable con arreglo a las normas de derecho internacional

privado del foro); Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex (un comprador alemán envió a un vendedor italiano sus términos uniformes únicamente en alemán).

[26] Caso CLOUT Nº 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1º de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[27] Caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998]; caso CLOUT Nº 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995]. Véase también Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex (en el que se pone en duda la existencia de un uso internacional en virtud del cual se reconoce la incorporación de términos uniformes a un contrato mediante una carta de confirmación); Opinión del Abogado General Tesauro, *EC Reports*, 1997, I–911 y ss. (en la que adopta por analogía el criterio del párrafo 2 del artículo 9 de "uso internacional").

[28] Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 14 de febrero de 2001, Unilex.

[29] Caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992].

[30] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (en el que se cita el párrafo 1 del artículo 18) (véase el texto íntegro de la decisión).

[31] Arrondissementsrechtbank Zutphen, Países Bajos, 29 de mayo de 1997, Unilex. Véase también Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 24 de enero de 1995, Unilex (en el que se afirma que el derecho alemán es aplicable a la cuestión de si los términos uniformes mencionados en una carta de confirmación surten efecto).

[32] Caso CLOUT Nº 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995].

[33] Véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (en el que se cita el artículo 8) (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 306 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de marzo de 1999] (en el que se cita el párrafo 1 del artículo 8); el caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (en el que se cita el párrafo 3 del artículo 8) (véase el texto íntegro de la decisión); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex (en el que se citan los párrafos 1 y 2 del artículo 8); el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (en el que se cita el párrafo 2 del artículo 8); Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (en el que se cita el párrafo 2 del artículo 8); el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (en el que se citan los párrafos 1, 2 y 3 del artículo 8); el caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (en el que se citan los párrafos 1 y 2 del artículo 8) (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (en el que se citan los párrafos 2 y 3 del artículo 8); el caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (en el que se cita el párrafo 3 del artículo 8), y el caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (en el que se cita el párrafo 2 del artículo 8).

[34] Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000, Unilex (en el que el tribunal, citando el artículo 8, declaró que la factura, que el expedidor emitió con la intención de constituir una oferta en su nombre y no en nombre de su compañía principal (con la que el destinatario había estado tratando), no obligaba al destinatario, pues éste no estaba al corriente de esa intención, y además no se probó que una persona razonable en el lugar del destinatario hubiera entendido así la comunicación); Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/583.htm (en el que el tribunal, citando los párrafos 1 y 3 del artículo 8, declaró que las negociaciones y los actos subsiguientes de las partes indicaban que el comprador tenía intención de celebrar el contrato con la empresa extranjera, y no con la empresa local, cuyo consejo de administración estaba compuesto por los mismos miembros); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex (en el que el tribunal, citando los párrafos 1 y 2 del artículo 8, llegó a la conclusión de que no se había celebrado contrato alguno cuando una persona, que tenía la intención de hacer una oferta, hizo un pago a un vendedor que no sabía ni podía haber sabido que esa persona estaba efectuando un pago en su propio nombre y no en nombre de un comprador con el cual el vendedor tenía relaciones comerciales en curso; además, una persona razonable en las mismas circunstancias no hubiera entendido de dicha manera la comunicación). Véase también Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, México, 29 de abril de 1996, Unilex (sin referirse explícitamente al artículo 8, la Comisión recurrió a circunstancias concomitantes para identificar al vendedor); caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (en el que el tribunal, citando el párrafo 1 del artículo 14, llegó a la conclusión de que el fax enviado sin firma por el comprador al vendedor indicaba claramente la intención de adquirir el equipo, y que el vendedor pensó que ése era el comprador y no la empresa del mismo grupo); caso CLOUT Nº 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995] (se dedujo por las circunstancias que era parte en el contrato el demandado y no una tercera persona no nombrada) (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Memmingen, Alemania, 1º de diciembre de 1993, Unilex (el tribunal, citando el artículo 11, aplicó la regla del foro acerca de las pruebas para establecer con qué empresa había celebrado un contrato el vendedor); caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (la demandada quedaba obligada aunque estuviera bajo el control de otra empresa) (véase el texto íntegro de la decisión).

[35] Caso CLOUT Nº 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997] (el caso se reenvió a un tribunal inferior para determinar si el presunto comprador era un agente); caso CLOUT Nº 416 [Minnesota [State] District Court, Estados Unidos, 9 de marzo de 1999] (en el que se estableció, por documentos y circunstancias, que el demandado era un vendedor y no un agente); caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (en el que el tribunal, citando el artículo 8, llegó a la conclusión de que el fabricante era parte en el contrato, y no su distribuidor); caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (en el que el tribunal, citando el párrafo 1 del artículo 8, declaró que el vendedor no sabía ni podía haber sabido que el comprador tenía la intención de referirse a "AMG GmbH" cuando se refería a "AMG Import Export", compañía que no existía; el agente quedó obligado con arreglo a la legislación aplicable sobre intermediación).

[36] Véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (el arrendatario, a quien el comprador/arrendador cedió sus derechos de comprador, resolvió el contrato); el caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (aunque el fabricante, y no su distribuidor, era parte original en el contrato, el distribuidor podía ejecutar el contrato porque el fabricante le había cedido su derecho a demandar por incumplimiento), y el caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el asignado ejecuta la demanda del vendedor).

Artículo 14

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.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 14 se establecen los términos en los que una propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta que, de ser aceptada por el destinatario, llevará a la celebración de un contrato con arreglo a la Convención. Este artículo se ha aplicado para determinar si una declaración u otro acto de rechazo de una oferta constituyen una contraoferta (véase el párrafo 1 del artículo 19)[1]. Los principios enunciados en este artículo —a saber, que la persona que formula la propuesta ha de tener la intención de quedar obligada, y que la propuesta tiene que ser suficientemente precisa— se han aplicado, junto con los principios enunciados en otros artículos de la Parte II, incluso en casos en que la Parte II no era aplicable en virtud de una declaración formulada con arreglo al artículo 92[2]. En el capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte II se trata la cuestión de si en esa parte de la Convención se brinda la única forma de celebrar un contrato regido por la Convención.

2. La identidad de la persona que formula una propuesta o del destinatario de ésta puede ser indeterminada. Para abordar esta cuestión, en algunos fallos se han aplicado las disposiciones del artículo 14 y las normas de interpretación contenidas en el artículo 8[3].

DESTINATARIOS DE LA PROPUESTA

3. La primera oración del párrafo 1 se centra en las propuestas que han de dirigirse a una o varias personas determinadas. Con arreglo a la legislación sobre intermediación aplicable, el autor de una oferta dirigida a un agente puede quedar obligado por la aceptación del interesado principal[4]. En un fallo se sostuvo que la cuestión de determinar si un fabricante o su distribuidor son parte en el contrato[5] se rige por el párrafo 1 del artículo 14, y no por la legislación sobre intermediación.

4. El párrafo 2 trata de las propuestas no dirigidas a una o varias personas determinadas. No se ha comunicado ningún fallo que aplique este párrafo.

DECLARACIÓN DE LA INTENCIÓN DE QUEDAR OBLIGADO POR LA ACEPTACIÓN

5. En la primera oración del párrafo 1 se dispone que, para constituir una oferta, una propuesta encaminada a celebrar un contrato debe indicar la intención del oferente de quedar obligado si el destinatario acepta la propuesta. La intención puede declararse mediante la interpretación de una declaración o un acto conforme a las disposiciones de los párrafos 1 ó 2 del artículo 8[6]. Con arreglo al párrafo 3 del artículo 8, esa intención puede quedar establecida mediante todas las circunstancias pertinentes, incluidas las declaraciones u otros actos durante las negociaciones, así como el comportamiento ulterior de las partes tras la presunta celebración del contrato[7]. Se comprobó que un comprador había manifestado su intención de quedar obligado al enviar al vendedor un "pedido" en el que indicaba "encargamos" y en el que solicitaba una "entrega inmediata"[8]. Una comunicación en inglés enviada por un vendedor francés a un comprador alemán fue interpretada por el tribunal como expresión de la intención del vendedor de quedar obligado[9]. En un caso en que ambas partes habían firmado un pedido en el que se indicaba un programa informático y su precio, el comprador no pudo determinar que el pedido indicaba solamente la intención de describir los detalles de un contrato que se celebraría más adelante, y no la intención de celebrar el contrato por el hecho de haber formulado un pedido[10]. En otro caso, el pedido de un comprador que especificaba dos juegos de cuchillería y el momento de la entrega fue interpretado asimismo como indicación de una intención de quedar obligado en caso de aceptación, a pesar del argumento del comprador según el cual se había limitado únicamente a proponer compras futuras[11].

CARÁCTER PRECISO DE LA PROPUESTA

6. Para que se la pueda considerar como oferta, una propuesta de celebrar un contrato no solamente ha de indicar la intención de quedar obligado por su aceptación, sino que también ha de ser suficientemente precisa[12]. En la segunda oración del párrafo 1 se dispone que 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. Las prácticas establecidas entre las partes pueden proporcionar los detalles de calidad, cantidad y precio que no se hayan especificado en una propuesta de celebrar un contrato[13]. En algunos fallos se han aplicado las normas de interpretación del artículo 8 para determinar si una comunicación o un acto son suficientemente precisos. Un tribunal ha llegado a la conclusión de que, si la intención de quedar obligado por una aceptación ha quedado demostrada, una propuesta será suficientemente precisa aunque no se haya especificado el precio[14].

7. En el artículo 14 no se requiere que la propuesta incluya todos los términos del contrato propuesto[15]. Por ejemplo, si las partes no han convenido en el lugar de entrega[16] o en el modo de transporte[17], la Convención puede colmar ese vacío.

INDICACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

8. Para ser suficientemente precisa con arreglo a la segunda oración del párrafo 1, una propuesta tiene que indicar de qué mercaderías se trata. No se requiere explícitamente que la propuesta indique la calidad de las mercaderías. Un tribunal estimó que una propuesta de adquirir "pieles de chinchilla de calidad media o superior" era suficientemente precisa porque una persona razonable en las mismas circunstancias que el destinatario de la propuesta podía considerar que la descripción era suficientemente precisa[18]. Otro tribunal estimó que una oferta de adquirir monofosfato de amonio con la especificación "P 205 52% +/– 1%, min 51%" era una indicación suficientemente precisa de la calidad de las mercaderías encargadas[19]. Ahora bien, si las partes no pueden convenir en la calidad de las mercaderías encargadas, entonces no hay contrato[20].

FIJACIÓN O DETERMINACIÓN DE LA CANTIDAD

9. Para que sea suficientemente precisa con arreglo a la segunda oración del párrafo 1 del artículo 14, una propuesta debe indicar expresa o tácitamente la cantidad o prever un medio para determinarla. Se ha estimado que las siguientes especificaciones de cantidad son suficientemente precisas: una referencia a "de 700 a 800 toneladas" de gas natural, si el uso en el comercio de gas natural considera esa especificación adecuada[21]; "un número mayor de pieles de chinchilla", porque el comprador aceptó las pieles ofrecidas sin formular objeciones[22]; "tres camiones cargados de huevos", porque la otra parte entendió razonablemente o debería haber entendido razonablemente que los camiones debían estar completamente llenos[23]; "veinte camiones cargados de concentrado de tomate enlatado", porque las partes entendieron el significado de esos términos y su comprensión coincidía con lo que se entendía en ese tráfico mercantil[24], y "10.000 toneladas +/– 5%"[25]. Un tribunal ha estimado que la propuesta de un comprador, en la que no se designaba expresamente ninguna cantidad determinada era suficientemente precisa porque, según un presunto uso establecido, se consideraba que la propuesta era una oferta de adquirir del oferente lo que necesitaba el comprador[26]. Otro tribunal estimó que la entrega por el vendedor de 2.700 pares de zapatos, en respuesta a un pedido del comprador de 3.400 pares, era una contraoferta aceptada por el comprador, porque éste se hizo cargo de la entrega, y por tanto el contrato quedó celebrado por solamente 2.700 pares[27].

10. Se estimó que un acuerdo de distribución en el que se especificaban los términos en los que las partes ultimarían el trato y se obligaba al comprador a pedir una cantidad determinada no era suficientemente preciso porque no indicaba una cantidad determinada[28].

FIJACIÓN O DETERMINACIÓN DEL PRECIO

11. Para que sea suficientemente precisa con arreglo a la segunda oración del párrafo 1 del artículo 14, una propuesta debe señalar expresa o tácitamente no sólo la cantidad de las mercaderías, sino también su precio, o prever un medio para determinarlos. Se ha estimado que las siguientes especificaciones de precio son suficientemente precisas: pieles de calidades diversas vendidas "a un precio comprendido entre 35 y 65 marcos alemanes para las pieles de calidad media y superior", porque el precio se podría calcular multiplicando la cantidad de cada tipo por el precio correspondiente[29]; no había acuerdo concreto sobre el precio porque las partes habían establecido una línea de negociación[30]; una propuesta según la cual los precios se ajustarían a fin de reflejar los precios del mercado[31], y un acuerdo sobre un precio provisional que iría seguido del establecimiento del precio definitivo una vez que el comprador revendiera las mercaderías a su cliente, porque se trataba de un arreglo que se practicaba regularmente en ese tráfico mercantil[32].

12. Se estimó que las siguientes propuestas no eran suficientemente precisas: una propuesta en la que se ofrecían varias configuraciones alternativas para las mercaderías, pero en la que no se proponía ningún precio para algunos elementos de las propuestas alternativas[33], y un acuerdo según el cual las partes convendrían el precio de mercaderías adicionales diez días antes del nuevo año[34].

13. Un tribunal ha llegado a la conclusión de que si se demuestra la intención de quedar obligado por una aceptación, una propuesta será suficientemente precisa aunque no se haya especificado el precio[35].

PERTINENCIA DE LA FÓRMULA CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 55 RELATIVA AL PRECIO

14. En el artículo 14 se dice que una propuesta de celebrar un contrato es suficientemente precisa si "señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos". El artículo 55 ofrece una fórmula relativa al precio que se aplica "[c]uando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo". El precio que se obtiene según el artículo 55 es el 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".

15. En la mayoría de los fallos se ha desestimado la aplicación del artículo 55[36]. En algunos, se ha llegado a la conclusión de que el artículo 55 no era aplicable porque las partes, expresa o tácitamente, habían señalado el precio o previsto un medio para determinarlo, con lo cual se atendía el requisito de carácter preciso que se fija en el párrafo 1 del artículo 14[37]. Un tribunal estimó que, dado que las partes convinieron en fijar el precio más adelante pero no lo hicieron, la propuesta no era suficientemente precisa con arreglo al párrafo 1 del artículo 14, y que el artículo 55 no era aplicable porque las partes habían acordado fijar el precio más adelante[38]. En otra causa en la que, en la propuesta de celebrar un contrato no se fijaba el precio, el tribunal no se prestó a aplicar el artículo 55 para fijar el precio porque no había precio de mercado para los motores de avión respecto de los cuales estaban negociando las partes[39]. Otro tribunal estimó también que, en la medida en que la fórmula del artículo 55 relativa al precio hubiera podido ser aplicable, las partes habían establecido una excepción a esa fórmula en su acuerdo[40].

16. Un tribunal ha invocado el artículo 55 para ejecutar un acuerdo a pesar de que las partes no habían fijado el precio en sus negociaciones originales. En dicho caso, el tribunal declaró que el precio fijado en una factura corregida expedida por el vendedor por solicitud del comprador y al que el comprador no se oponía, debía interpretarse como el precio cobrado en circunstancias comparables en la trafico mercantil de que se tratase, según se prevé en la fórmula del artículo 55[41].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 121 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 4 de marzo de 1994] (la presunta aceptación de un comprador en la que se incluían tanto unos tornillos respecto de los cuales el vendedor había fijado el precio como otros tornillos respecto de los cuales el vendedor no había fijado el precio, constituía una contrapropuesta que no era suficientemente concreta porque el precio de los tornillos citados en segundo lugar no se había fijado ni podía determinarse). Véase también el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (en el que se declara que una contraoferta debe cumplir los términos del artículo 14).

[2] Caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995] (en el que se aplican los principios generales de la Parte II, en lugar del derecho nacional aplicable en virtud del derecho internacional privado, a una operación entre un vendedor finlandés y un comprador alemán).

[3] Caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000], también disponible en Unilex; Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, disponible en internet, bajo http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/583.htm; Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995]; caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen , Suiza, 5 de diciembre de 1995]; caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990]. Véase el párrafo 15 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte II.

[4] Caso CLOUT Nº 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997] (si el oferente sabía que el destinatario estaba actuando a título de agente, entonces el oferente debía suponer que la propuesta se transmitiría al interesado principal; si el oferente no sabía o no estaba al corriente de que el destinatario era un agente, entonces el oferente no quedaba obligado por la aceptación del interesado principal; el caso se reenvió a un tribunal inferior para determinar si el destinatario era un agente y si el oferente lo sabía).

[5] Caso CLOUT Nº 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (en el que se interpretaron las declaraciones y los actos de las partes de conformidad con el artículo 8, y se concluyó que el fabricante, y no su distribuidor, era parte en el contrato; con todo, el fabricante había cedido al distribuidor sus derechos a demandar por incumplimiento).

[6] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (en el que se subrayó el comportamiento de las partes tras la celebración del contrato).

[8] Caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex ("Sólo podemos proponerle [...]"; "El primer camión podría entregar [...]").

[10] Caso CLOUT Nº 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[11] Caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

[12] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (se cumplen los términos).

[13] Caso CLOUT Nº 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992] (citando el párrafo 1 del artículo 9, el tribunal llegó a la conclusión de que las anteriores transacciones de compraventa entre las partes proporcionaban detalles que no se habían indicado en el pedido por teléfono).

[14] Caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (el fax por el que se hacía un "pedido" de elementos de programas electrónicos era suficientemente preciso a pesar de que no se había mencionado precio alguno).

[15] Véase también el caso CLOUT Nº 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el contrato de compra de programas informáticos era ejecutable aunque las partes tuvieran la intención de celebrar otro acuerdo respecto a la utilización de esos programas).

[16] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (el apartado *a*) del artículo 31 era aplicable porque el comprador no pudo probar que las partes habían convenido en un lugar diferente).

[17] Caso CLOUT Nº 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (se consideró que el vendedor estaba autorizado a organizar el transporte con arreglo al párrafo 2 del artículo 32 porque el comprador no pudo probar que las partes habían convenido en el transporte por carretera).

[18] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[19] Caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (transmitido a una instancia inferior, para que determinara si una respuesta aparentemente contradictoria era suficientemente precisa).

[20] Caso CLOUT Nº 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de marzo de 1995] (no hubo acuerdo sobre la calidad de unos tubos de ensayo).

[21] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (en el que se citan los párrafos 2 y 3 del artículo 8) (véase el texto íntegro de la decisión).

[23] Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (en el que se cita el párrafo 2 del artículo 8).

[24] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

[25] Caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (se transmitió el caso a una instancia inferior para que determinara si otros elementos de aceptación eran suficientemente precisos).

[26] Caso CLOUT Nº 579 [[Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002], también disponible en *Federal Supplement (2nd Series)*, 201, 236 y ss.

[27] Caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995].

[28] Caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[29] Caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[30] Caso CLOUT Nº 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992] (en el que se cita el párrafo 1 del artículo 9).

[31] Caso CLOUT Nº 155 [Cour de Cassation, Francia, 4 de enero de 1995], *con afirmación*, y caso CLOUT Nº 158 [Cour d'appel, Paris, Francia, 22 de abril de 1992] ("se revisará en función de la baja experimentada por el mercado").

[32] Laudo de la CCI Nº 8324, 1995, Unilex.

[33] Caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[34] Caso CLOUT Nº 139 [Tribunal de arbitraje comercial internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 309/1993, de 3 de marzo de 1995]; Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 304/1993, de 3 de marzo de 1995, publicado en *Rozenberg, Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno–Practicheskiy Commentariy* 1997, Nº 21 [46 a 54] (en el que se cita el artículo 8).

[35] Caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (el fax por el que se transmitía el "pedido" de elementos de programas informáticos era suficientemente preciso, a pesar de que no se mencionaba el precio).

[36] Véase también Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 15 de marzo de 1996, disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/284.htm (en el que se citan los artículos 14 y 55 al expresar la duda de que las partes hubieran asumido obligaciones), *con afirmación*; caso CLOUT Nº 236 [Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 de julio de 1997] (no se hace referencia a los artículos 14 ni 55); caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995] (en el que el tribunal indicó que el comprador no alegó circunstancias a tenor de las cuales podría haberse establecido un precio inferior de conformidad con el artículo 55) (véase el texto íntegro de la decisión).

[37] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (el acuerdo de las partes en cuanto al precio era ejecutable aunque el precio fuera diferente del precio de mercado); caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (operación entre un vendedor alemán y un comprador austríaco; las partes habían fijado el precio en un contrato celebrado por oferta y aceptación, y por lo tanto, el tribunal revocó la decisión de un tribunal intermedio de aplicar el artículo 55).

[38] Caso CLOUT Nº 139 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 309/1993, de 3 de marzo de 1995] (transacción entre un vendedor ucranio y un comprador austríaco; el tribunal concluyó que el comprador podía presentar una demanda por separado ya que el vendedor no propuso un precio durante el período designado).

[39] Caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992] (operación entre un vendedor estadounidense y un comprador húngaro).

[40] Caso CLOUT Nº 151 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de febrero de 1995] (el comprador había aceptado facturas con precios superiores a los del mercado).

[41] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (operación entre un vendedor neerlandés y un comprador suizo; se interpretó que los actos posteriores del comprador demostraban la intención del comprador de celebrar un contrato).

Artículo 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 15

1. En el párrafo 1 del artículo 15 se dispone que una oferta surte efecto cuando llega al destinatario. En el artículo 24 se define cuándo la revocación "llega" al destinatario. Aunque el párrafo 1 del artículo 15 se ha citado en algunos fallos[1], no se ha notificado ninguno que lo haya interpretado.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 15

2. En el párrafo 2 se dispone que un oferente puede retirar su oferta si el retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta. Una vez que la oferta ha llegado al destinatario, el oferente ya no puede retirarla, pero sí puede tener derecho a revocarla según se indica en el artículo 16. No se han notificado casos en que se aplique lo dispuesto en el párrafo 2.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 430 [Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999], publicado también en Unilex (se citan el artículo 14, el párrafo 1 del artículo 15 y los artículos 18 y 23); caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (se citan los artículos 8, 11, el párrafo 1 del artículo 15, el párrafo 1 del artículo 18 y el párrafo 1 del artículo 29, y se afirma que las partes han celebrado el contrato con una cláusula de retención de la titularidad). En los siguientes fallos se cita el artículo 15 en general, pero como no entrañan la retirada de una oferta (cuestión que se aborda en el párrafo 2), en realidad las citas se refieren al párrafo 1: caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (en el que se citan los artículos 14, 15 y 18 para determinar que las partes habían celebrado un contrato); Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (en el que se citan los artículos 14, 15, 16, 17, 18 y 19); caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995] (en el que se citan los artículos 14, 15, el párrafo 3 del artículo 18 y los párrafos 1 y 3 del artículo 19) (véase el texto íntegro de la decisión), y Landgericht Krefeld, Alemania, 24 de noviembre de 1992, Unilex (en el que se citan los artículos 15 y 18).

Artículo 16

1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 16

1. En el párrafo 1 del artículo 16 se fijan normas para la revocación efectiva de una oferta. La Convención distingue entre la "revocación" de una oferta en virtud del párrafo 1 del artículo 16 y la "retirada" de una oferta con arreglo al párrafo 2 del artículo 15: la retirada es la retractación de una oferta que llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta, mientras que la revocación es la retractación de una oferta que llega al destinatario después de la llegada de la oferta[1]. El párrafo 1 del artículo 16 faculta a un oferente a revocar la oferta hasta que se haya celebrado un contrato, siempre y cuando la revocación llegue al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación, a menos que la oferta no pueda ser revocada por lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 16. En virtud de lo dispuesto en los artículos 18 y 23, un contrato no se ha celebrado hasta que la indicación de asentimiento del destinatario llega al oferente (excepto en los casos en que es aplicable el párrafo 3 del artículo 18); así, la disposición del párrafo 1 del artículo 16 en la que se impide la revocación desde el momento en que se envía la aceptación puede bloquear la revocación por un período de tiempo anterior a la celebración del contrato. Aunque se ha citado el artículo 16[2], no se han notificado casos en que se interprete su párrafo 1.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 16

2. En el apartado *a*) del párrafo 2 se dispone que una oferta es irrevocable si así se indica en la oferta, sea por señalarse un plazo fijo para la aceptación, sea de otro modo. No se han notificado casos en que se haya aplicado este apartado.

3. En el apartado *b*) del párrafo 2 se dispone que una oferta es irrevocable si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable. Este apartado se ha citado como prueba de un principio general de impedimento legal ("estoppel") ("*venire contra factum proprium*")[3]. Se ha sostenido asimismo que las normas jurídicas internas en materia de impedimento promisorio sólo dejan de prevalecer cuando la Convención sobre la Compraventa ofrece el equivalente del impedimento promisorio, que es lo que ocurre en el apartado *b*)[4].

Notas

[1] En el artículo 24 se define cuándo una oferta u otra manifestación de intención (que probablemente incluirá una retirada o una revocación de una oferta) "llega" al destinatario.

[2] En la siguiente decisión se cita el artículo 16 pero, dado que el caso no entrañaba la irrevocabilidad de la oferta —véase el párrafo 2—, la cita se refiere en realidad al párrafo 1 del artículo 16: Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (se citan los artículos 14, 15, 16, 17, 18 y 19).

[3] Caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (las continuas solicitudes del vendedor de obtener información sobre las quejas indujeron al comprador a creer que el vendedor había renunciado a su derecho a utilizar como defensa el argumento de que la notificación de no conformidad no se había hecho dentro del plazo apropiado).

[4] Caso CLOUT Nº 579 [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 (la conclusión se limita al alcance del impedimento promisorio que reclamaba el comprador).

Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 17 se indica que una oferta queda extinguida cuando su rechazo llega al oferente. Esto es cierto, independientemente de que la oferta sea o no irrevocable. En el artículo 24 se define cuándo una revocación "llega" al oferente. Aunque el artículo 17 se ha citado en algunos casos[1], no se ha notificado ninguno que lo interprete.

Notas

[1] Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (se citan los artículos 14, 15, 16, 17, 18 y 19).

Artículo 18

1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 18 es el primero de cinco artículos que tratan de la aceptación de una oferta. En el párrafo 1 del artículo 18 se expone lo que constituye la aceptación de una oferta, mientras que en los párrafos 2 y 3 se determina cuándo surte efecto una aceptación. El artículo 19 califica al artículo 18 estableciendo normas para cuando una presunta aceptación modifica una oferta de tal modo que la respuesta es una contraoferta.

2. En algunos fallos se ha aplicado el artículo 18 no solamente a ofertas para celebrar un contrato, sino también a la aceptación de contraofertas[1], a propuestas para modificar el contrato[2] y a propuestas para extinguir el contrato[3]. Las disposiciones del artículo 18 se han aplicado también a cuestiones que no se tratan en la Convención[4].

INDICACIÓN DE ASENTIMIENTO A UNA OFERTA

3. Con arreglo al párrafo 1 del artículo 18, un destinatario acepta una oferta mediante una declaración u otro acto que indique asentimiento. El que la declaración o el acto indiquen asentimiento depende de la interpretación que se haga de conformidad con las normas de los párrafos 1 y 2 del artículo 8[5]. Hay que tener en cuenta todas las circunstancias, incluidas las negociaciones previas a la celebración del contrato y la evolución del cumplimiento del contrato después de la celebración, según se dispone en el párrafo 3 del artículo 8[6]. Si no puede encontrarse una declaración ni un acto que indiquen asentimiento a una oferta, entonces, con arreglo a la Parte II de la Convención, no hay contrato[7].

4. Únicamente el destinatario de una propuesta de celebración de un contrato tiene derecho a aceptar la oferta[8].

5. Es en el artículo 19 en el que se determina si una respuesta del destinatario que indique su asentimiento a una oferta, pero que la modifique, constituye una aceptación o es una contraoferta[9]. La cuestión de si se ha aceptado o no una contraoferta se dirime en el artículo 18[10].

6. La indicación de asentimiento puede hacerse verbalmente, por escrito[11] o mediante un acto[12]. Se ha considerado que los siguientes actos indican asentimiento: la aceptación de mercaderías por el comprador[13]; que un tercero reciba las mercaderías[14]; la expedición de una carta de crédito[15]; la firma de facturas que se van a enviar a una institución financiera con una solicitud de que financie la adquisición[16], y el envío de una carta de referencia a un organismo administrativo[17].

SILENCIO O INACCIÓN COMO ASENTIMIENTO A UNA OFERTA

7. A falta de otras pruebas que indiquen que se ha asentido a una oferta, el silencio o la inacción del destinatario que recibe una oferta no constituyen aceptación[18]. No obstante, en virtud del párrafo 1 del artículo 9, las partes están obligadas por las prácticas que hayan establecido entre ellas, y según esas prácticas se puede deducir el asentimiento a una oferta a pesar del silencio o la inacción del destinatario[19]. Las partes están obligadas también por los usos mencionados en los párrafos 1 y 2 del artículo 9, y esos usos pueden dar lugar a la aceptación de una oferta a pesar del silencio o inacción del destinatario[20]. Un

tribunal declaró que el desarrollo de las negociaciones entre las partes requería que un destinatario formulara rápidamente una objeción a una oferta, y que el retraso de esa parte en la formulación de la objeción constituía la aceptación de la oferta[21]. Se estimó que el hecho de que el comprador no hubiera incoado ningún recurso con arreglo a la Convención en respuesta a la propuesta del vendedor de que el comprador examinara las mercaderías entregadas y las revendiera, representaba la aceptación de una oferta de extinguir el contrato[22].

EFECTIVIDAD — PLAZOS DE TIEMPO PARA LA ACEPTACIÓN

8. En el párrafo 2 del artículo 18 se dispone que, excepto en las circunstancias que se determinan en el párrafo 3, la aceptación de una oferta surte efecto en el momento en que la indicación de aceptación llega al oferente dentro del plazo que se haya fijado para la aceptación. La aceptación "llega" al destinatario cuando se cumple lo dispuesto en el artículo 24. En virtud del artículo 23, el contrato se perfecciona cuando surte efecto la aceptación[23].

9. Ahora bien, para que surta efecto, la aceptación tiene que llegar al oferente dentro del plazo fijado en el párrafo 2 del artículo 18, con la modificación introducida por el artículo 21 en materia de aceptación tardía. En el artículo 20 se establecen normas de interpretación para determinar los plazos para la aceptación. Como se indica en el artículo 21, una oferta no puede quedar aceptada después de que expire el plazo, a no ser que el oferente comunique al destinatario sin demora que la aceptación surte efecto[24].

EFECTIVIDAD POR REALIZACIÓN DE ACTO

10. Una aceptación surte efecto en el momento en que el destinatario realiza un acto que indica asentimiento a la oferta, siempre y cuando el destinatario esté autorizado, en virtud de la oferta o como resultado de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, a indicar su aceptación de la oferta mediante un acto sin comunicación al oferente. En algunos fallos se cita el párrafo 3, en lugar del párrafo 1, para hacer referencia a la proposición de que un contrato puede celebrarse mediante la ejecución de un acto por el destinatario[25].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995] (la entrega de 2.700 pares de zapatos en respuesta a un pedido de 3.400 pares se consideró una contraoferta, que el comprador aceptó cuando se hizo cargo de la entrega).

[2] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (no hubo aceptación en las comunicaciones referentes a una modificación) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998] (no se aceptó la propuesta de modificación contenida en la carta comercial de confirmación) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (una propuesta de modificación no fue aceptada a causa del silencio del destinatario); caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (no se aceptó la propuesta de modificar el momento de la entrega) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995] (no se aceptó la propuesta de modificación transmitida en la carta de confirmación).

[3] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994] (aceptación de la propuesta de extinguir el contrato); laudo de la CIETAC Nº 75, China, 1º de abril de 1993, Unilex (aceptación de la propuesta de extinción), también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cgi–bin/isearch.

[4] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (aplicación del artículo 18 para determinar si se había aceptado la cláusula de retención de la titularidad).

[5] Caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 30 de agosto de 2000], también disponible en Unilex (se decidió que el envío de un pagaré no constituía aceptación).

[6] Véanse, por ejemplo, Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, México, 29 de abril de 1996, Unilex (una presunta carta del vendedor en respuesta a la oferta, una carta de crédito que le designa como receptor del pago, y los actos subsiguientes de las partes, son prueba de la celebración del contrato), y el caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (el desarrollo de la negociación creó la obligación de responder a la oferta).

[7] Caso CLOUT Nº 173 [Fovárosi Biróság, Hungría, 17 de junio de 1997] (no se deduce claramente que haya acuerdo para prorrogar el contrato de distribución), y caso CLOUT Nº 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de marzo de 1995] (en la correspondencia no se llegó a un acuerdo acerca de la calidad del vidrio encargado).

[8] Caso CLOUT Nº 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997] (el caso se reenvió a un tribunal inferior para determinar si la oferta se había hecho a un agente mercantil).

[9] Caso CLOUT Nº 242 [Cour de Cassation, Francia, 16 de julio de 1998] (la respuesta con cláusula de jurisdicción diferente representaba una modificación esencial en el marco del artículo 19 y por tanto era una contraoferta); caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (la respuesta, que contenía una referencia a "tocino magro no envasado" era una contraoferta en el marco del artículo 19 y no una aceptación con arreglo al artículo 18).

[10] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (el comprador, al ejecutar el contrato, aceptó los términos uniformes del vendedor que modificaban la oferta del comprador) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (el comprador aceptó la contraoferta al no formular ninguna objeción respecto de ella en su respuesta).

[11] Caso CLOUT Nº 395 [Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000] (se comunicó por fax una aceptación incondicional); caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (la declaración formulada en la carta del destinatario se interpretó como aceptación) (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 429 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 30 de agosto de 2000], también disponible en Unilex (el envío de un fax y un pagaré podría considerarse como una aceptación, pero la interpretación de los documentos indicó que no había tal aceptación); caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995] (la entrega por el vendedor de una cantidad de pares de zapatos inferior a la encargada era una contraoferta aceptada por el comprador, pues éste recibió las mercaderías).

[13] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (la aceptación de mercaderías por el comprador indicaba su asentimiento a la oferta, con inclusión de los términos uniformes contenidos en la carta de confirmación) (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (un tercero aceptó las mercaderías en su propio nombre, lo que se consideró como aceptación de una cantidad mayor de mercaderías enviadas por el vendedor) (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (los alegatos constituían causa suficiente para la actuación, dado que en ellos se alegaban hechos de los que se desprendía que las partes habían celebrado un contrato de compraventa).

[16] Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993, Unilex.

[17] Caso CLOUT Nº 579 [[Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement* (*2nd Series*) 201, 236 y ss.

[18] Caso CLOUT Nº 309 [Østre Landsret, Dinamarca, 23 de abril de 1998] (las partes no habían negociado anteriormente); caso CLOUT Nº 224 [Cour de Cassation, Francia, 27 de enero de 1998] (sin citar la Convención sobre la Compraventa, la Cour de Cassation determinó que el tribunal de apelación no ignoraba la norma de que el silencio no equivale a una aceptación); caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (no hubo aceptación, dado el silencio del destinatario y la falta de otras pruebas que demostraran su asentimiento).

[19] Caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (en operaciones anteriores el vendedor había cumplido el pedido del comprador sin notificárselo al comprador); caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (el desarrollo de la negociación creaba la obligación de responder a la oferta).

[20] Gerechtshof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 24 de abril de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998] (el comprador que envió la carta comercial de confirmación no probó la existencia de un uso internacional según el cual el silencio equivalía a un asentimiento). Véase también la Opinión del Abogado General Tesauro, *EC Reports*, 1997, I–911 y ss. (la carta comercial de confirmación es ejecutable a pesar de que el destinatario guarde silencio, si así lo establece el uso internacional).

[21] Caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992]. Véase también el caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (el vendedor con muestras de fabricación y material original en su posesión debía haber preguntado al comprador por qué no había recibido un pedido del comprador).

[22] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994].

[23] Caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995] (se había celebrado el contrato antes de recibirse la carta de confirmación, por lo que no se habían aceptado los términos uniformes mencionados en la carta).

[24] Laudo de la CCI Nº 7844 1994, *The ICC International Court of Arbitration Bulletin* (noviembre de 1995) 72 y 73.

[25] Caso CLOUT Nº 416 [Minnesota [State] District Court, Estados Unidos, 9 de marzo de 1999] (si la Convención era aplicable, la parte aceptó la oferta mediante la ejecución de un acto, con arreglo al párrafo 3 del artículo 18) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (el hecho de que un tercero aceptara la entrega de una cantidad de mercaderías mayor que la contratada constituía aceptación con arreglo al párrafo 3 del artículo 18, pero no hubo aceptación de la propuesta del vendedor de modificar el precio); caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995] (la entrega de las mercaderías podía constituir la aceptación de un pedido con arreglo al párrafo 3 del artículo 18, pero como la cantidad de mercaderías entregada difería considerablemente de la indicada en el pedido, la aceptación se consideró una contraoferta con arreglo al artículo 19).

Artículo 19

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 19 se enuncian términos restrictivos del artículo 18, al disponer que una presunta aceptación que modifica la oferta es un rechazo de la oferta y se considera una contraoferta[1]. En el párrafo 1 del artículo 19 se enuncia esta proposición básica, mientras que en el párrafo 2 se formula una excepción si las modificaciones no alteran sustancialmente los elementos de la oferta y el oferente no formula objeciones. En el párrafo 3 se enuncian los elementos que se considera que alteran sustancialmente los de la oferta.

MODIFICACIONES SUSTANCIALES

2. En el párrafo 1 se dispone que la respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta. En varios fallos se ha estudiado el canje de múltiples comunicaciones entre las partes y se ha llegado a la conclusión, sin especificar las modificaciones, de que en ningún momento hubo aceptación de una oferta[2].

3. En el párrafo 3 se enuncian los elementos que, si son objeto de modificación en la respuesta a una oferta, hacen que esa modificación sea sustancial. Se ha determinado que las modificaciones relativas a los elementos que figuran a continuación representan una alteración sustancial: el precio[3], el pago[4], la calidad y la cantidad de las mercaderías[5], el lugar y fecha de la entrega[6], y la solución de controversias[7]. No obstante, en un fallo se ha declarado que las modificaciones de los elementos enumerados en el párrafo 3 no entrañan una modificación sustancial si las partes no lo consideran así, o a la luz de los usos[8].

MODIFICACIONES QUE NO SON SUSTANCIALES

4. En el párrafo 2 se dispone que una respuesta con elementos que no alteren sustancialmente los de la oferta constituye una aceptación (y que el contrato resultante incluirá las modificaciones contenidas en la respuesta), a menos que el oferente notifique sin demora injustificada al destinatario que objeta las modificaciones[9]. Un tribunal ha declarado que las modificaciones que favorecen al destinatario no alteran sustancialmente los términos de la oferta y no tienen por qué ser aceptadas expresamente por la otra parte[10].

5. Se ha determinado que las siguientes modificaciones no alteran sustancialmente los elementos de la oferta: una declaración en la que se indicaba que el precio se modificaría según los aumentos o reducciones del precio de mercado y aplazaba la entrega de un artículo[11]; un término uniforme del vendedor por el que se reservaba el derecho a modificar la fecha de la entrega[12]; una solicitud para que el comprador redactara un acuerdo formal de extinción[13]; una solicitud de que el contrato se considerara confidencial hasta que las partes formularan un anuncio público conjunto[14]; una disposición en virtud de la cual se exigía al comprador que rechazara las mercaderías entregadas en un plazo indicado[15].

TÉRMINOS UNIFORMES CONTRADICTORIOS

6. La Convención no tiene normas especiales para abordar las cuestiones planteadas cuando tanto un posible vendedor como un posible comprador usan términos contractuales uniformes preparados de antemano para su uso general y repetido (la denominada "batalla de los formularios"). En algunos fallos se ha llegado a la conclusión de que el cumplimiento de las partes, a pesar de haber una contradicción parcial entre sus términos uniformes, establecía un contrato ejecutable[16]. En cuanto a los términos de esos contratos, varias decisiones han incluido los términos respecto de los cuales las partes estaban en acuerdo sustancial y han sustituido aquellos otros que, tras el análisis de todos los términos, eran contradictorios a las nor-

mas correspondientes de la Convención[17]; en algunos otros fallos se han considerado válidos los términos uniformes de la última persona que había formulado una oferta o contraoferta que posteriormente se había considerado aceptada por la actuación subsiguiente de la otra parte[18]. En otro fallo, el tribunal se negó a dar efecto a los términos uniformes de ambas partes: el vendedor no quedaba obligado por los términos del comprador que figuraban al dorso del formulario de pedido porque no se hacía referencia a ellos en la parte frontal del formulario, mientras que los términos del vendedor —que se hallaban en una carta de confirmación enviada después de que el contrato se celebrara— no habían sido aceptados por el mero silencio del comprador[19].

Notas

[1] Ahora bien, véase el caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (para que sea considerada contraoferta, la respuesta tiene que cumplir los requisitos de precisión que se enuncian en el párrafo 1 del artículo 14). Para más detalles acerca de los requisitos de precisión contenidos en el párrafo 1 del artículo 14, véanse los párrafos 6 y 7 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 14.

[2] Véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (no hubo acuerdo acerca de la extinción del contrato) (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 173 [Fovárosi Biróság, Hungría, 17 de junio de 1997] (no hubo un claro acuerdo en relación con la prórroga del contrato de distribución).

[3] Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000, Unilex; caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (momento del pago) (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995] (entrega de una cantidad de pares de zapatos inferior a la que se había pedido); caso CLOUT Nº 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de marzo de 1995] (diferencia en la calidad de los tubos de ensayo de vidrio); caso CLOUT Nº 121 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 4 de marzo de 1994] (la aceptación contenía un pedido de otros tipos de tornillos); caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (en la aceptación se ofrecía vender tocino magro "no envasado" en vez de envasado).

[6] Caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of NewYork, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (condiciones de la entrega) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (momento de la entrega) (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Caso CLOUT Nº 242 [Cour de Cassation, Francia, 16 de julio de 1998] (discrepancia acerca de la cláusula relativa al foro); caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (inclusión de una cláusula de arbitraje) (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997].

[9] Tribunal Commercial de Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex.

[10] Caso CLOUT Nº 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997].

[11] Caso CLOUT Nº 158 [Cour d'appel, Paris, Francia, 22 de abril de 1992] (afirmación); caso CLOUT Nº 155 [Cour de Cassation, Francia, 4 de enero de 1995] (*afirmación* sin referencia específica a la Convención) (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (cláusula de entrega interpretada de conformidad con el apartado *c)* del artículo 33).

[13] Laudo de la CIETAC Nº 75, China, 1º de abril de 1993, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cgi–bin/isearch.

[14] Fovárosi Biróság (Tribunal Metropolitano) de Budapest, Hungría, 10 de enero de 1992, traducción al inglés disponible en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html (revocado por otros motivos); caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992].

[15] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, disponible en internet, bajo http://www.rws–verlag.de/bgh–free/volltex5/vo82717.htm; Landgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex (el cumplimiento de las partes demostraba que las partes, o bien habían establecido excepciones a lo dispuesto en el artículo 19, o bien habían renunciado a la aplicación de los términos uniformes contradictorios); caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (el comprador aceptó términos uniformes que diferían de su oferta al cumplir el contrato) (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, disponible en internet, bajo http://www.rws–verlag.de/bgh–free/volltex5/vo82717.htm; Landgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex (se hicieron cumplir únicamente los términos uniformes comunes a ambas partes).

[18] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (mediante su cumplimiento, el comprador aceptó términos uniformes que diferían de los que había ofrecido); laudo de la CCI Nº 8611, 1997, Unilex (si los términos uniformes se consideraban como una contraoferta, el destinatario los aceptó al recibir las mercaderías y una factura a la que iban anexos los términos uniformes). Véase también Hof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 19 de noviembre de 1996 (en la aceptación del vendedor se indicaba que sus términos uniformes se aplicaban únicamente en la medida en que no contradecían los términos uniformes del comprador).

[19] CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995].

Artículo 20

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 20 establece normas para calcular el período de tiempo en el que el destinatario de una oferta debe aceptarla.

2. En el párrafo 1 se define cuándo comienza a correr el plazo de aceptación. Se distingue entre las comunicaciones en las que transcurre un lapso entre el envío y la recepción (primera frase) y las comunicaciones instantáneas (segunda frase). No se ha comunicado ningún caso en que se haya aplicado este párrafo.

3. En el párrafo 2 se tratan los efectos de los días feriados oficiales o no laborables para el cómputo del plazo de aceptación. No se ha comunicado ningún caso en que se haya aplicado este párrafo.

Artículo 21

1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

2) Si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 21 se dispone que una aceptación, aunque sea tardía, surte efecto si se cumplen las condiciones enunciadas en los párrafos 1 ó 2. La definición de cuándo una aceptación es tardía se encuentra en otras disposiciones de la Parte II de la Convención. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 18, una aceptación a su debido tiempo debe llegar al oferente dentro del plazo fijado en ese párrafo y calculado según lo dispuesto en el artículo 20. Es en el artículo 24 donde se define cuándo una revocación "llega" al destinatario. Con todo, en el párrafo 3 del artículo 18 se especifican las circunstancias en las que una aceptación surte efecto cuando el destinatario de la oferta ejecuta "un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente [...]".

2. En el párrafo 1 se dispone que una aceptación tardía surte efecto si el oferente informa sin demora al destinatario en ese sentido[1].

3. En el párrafo 2 se dispone que una "carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía" surtirá efecto como aceptación si en la comunicación se puede corroborar que, en circunstancias normales, habría llegado al oferente dentro del plazo de aceptación, a menos que el oferente comunique sin demora al destinatario que considera la oferta caducada. No se conocen casos en que se haya aplicado el párrafo 2.

Notas

[1] Corte Internacional de Arbitraje, laudo Nº 7844/1994, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* (noviembre de 1995), 72 y 73 (se hizo referencia al derecho austríaco y a la Convención para sostener que una aceptación tardía no surtiría efecto a menos que el oferente informara sin demora al destinatario de la validez de la aceptación).

Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 22 se dispone que quien haya recibido una oferta podrá retirar su aceptación si tal retirada llega a conocimiento del oferente antes o al mismo tiempo que la aceptación haya surtido efecto. Una aceptación suele surtir efecto en el momento en que llega al oferente, con arreglo al párrafo 2 del artículo 18 (aunque, en determinadas circunstancias, una aceptación mediante un acto surte efecto cuando el acto se ejecuta, tal como se dispone en el párrafo 3 del artículo 18). En el artículo 24 se determina cuándo una aceptación, y la retirada de una aceptación, "llegan" al oferente. No se conocen casos en que se haya aplicado este artículo.

Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

INTRODUCCIÓN

1. En el artículo 23 se dispone que un contrato se perfecciona cuando surte efecto la aceptación de una oferta. Salvo lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 18, la aceptación surte efecto en el momento en que llega al oferente de conformidad con el párrafo 2 del artículo 18. La excepción del citado párrafo 3 dispone que una aceptación surte efecto en el momento en que el destinatario de la oferta ejecute un acto si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario está facultado para indicar su asentimiento mediante tal acto sin comunicarlo al oferente.

INTERPRETACIÓN Y MOMENTO DEL PERFECCIONAMIENTO DE UN CONTRATO

2. Un contrato se perfeccionará cuando las comunicaciones entre las partes y sus actos, tal como se dispone en el artículo 18 e interpretados conforme al artículo 8, establezcan que ha habido una aceptación eficaz de una oferta[1]. En un fallo se concluyó que una oferta que condicionaba el contrato a la aprobación de los respectivos gobiernos de las partes, debidamente interpretada, no aplazaba el perfeccionamiento del contrato con arreglo a la Convención[2]. En otro fallo se estableció que un proveedor y un posible subcontratista habían convenido en condicionar el perfeccionamiento del contrato de compraventa a la adjudicación futura de un subcontrato por el contratista principal[3].

3. Una vez perfeccionado el contrato, las comunicaciones ulteriores pueden entenderse como propuestas de modificarlo. Varios tribunales someten estas propuestas a las reglas de la Convención sobre oferta y aceptación[4].

LUGAR DE PERFECCIONAMIENTO DE UN CONTRATO

4. En el artículo 23 no se dice dónde se perfecciona un contrato. Un tribunal dedujo del artículo 23 que el contrato se perfeccionaba en el establecimiento en donde la aceptación llegó al oferente[5].

Notas

[1] Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, México, 29 de abril de 1996, Unilex (contrato perfeccionado cuando llegó la aceptación al comprador/oferente); caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995] (aunque la Parte II no fuera aplicable por la declaración en el sentido del artículo 92, el tribunal consideró que el contrato quedó perfeccionado por la intención de las partes); caso CLOUT Nº 158 [Cour d'appel, Paris, Francia, 22 de abril de 1992] (el contrato quedó perfeccionado cuando la aceptación llegó al oferente), y caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (el canje de comunicaciones, interpretado conforme al artículo 8, estableció la intención de las partes de perfeccionar el contrato) (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Fovárosi Biróság (Tribunal Metropolitano) Budapest, Hungría, 10 de enero de 1992, traducción inglesa disponible en la dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920110h1.html, revocada por otros motivos, y caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Laudo de la CCI Nº 7844/1994, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* (noviembre de 1995), 72 y 73.

[4] Caso CLOUT Nº 395 [Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000] (propuesta de modificar el precio no aceptada); caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (propuesta de modificar el precio no aceptada por el silencio, citando el párrafo 1 del artículo 18); caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995] (no se aceptó la carta de confirmación enviada después del perfeccionamiento del contrato).

[5] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (era aplicable el derecho alemán porque la aceptación llegó al oferente en su establecimiento, ubicado en Alemania) (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 24 se define, a los efectos de la Parte II (por la que se rige la formación del contrato), cuándo una comunicación llega a la otra parte. La Parte II de la Convención se refiere al momento en que una comunicación "llega" a la otra parte en el párrafo 1 del artículo 15 (momento en que una oferta surte efecto), el párrafo 2 del artículo 15 (retirada de una oferta), el párrafo 1 del artículo 16 (revocación de la aceptación), el artículo 17 (rechazo de una oferta), el párrafo 2 del artículo 18 (momento en que una aceptación surte efecto), el párrafo 1 del artículo 20 (comienzo del plazo para la aceptación si se hace una oferta por un medio de comunicación instantánea), el párrafo 2 del artículo 21 (aceptación tardía que normalmente habría llegado en el plazo debido) y el artículo 23 (momento del perfeccionamiento del contrato).

ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 24

2. El artículo 24 se aplica sólo a comunicaciones realizadas antes o en el momento en que se perfecciona el contrato. Para las comunicaciones ulteriores, en el artículo 27 se dispone que el destinatario soporta el riesgo de no recepción, demora o error[1].

COMUNICACIONES VERBALES

3. Una comunicación verbal llega al destinatario cuando se realiza. No se conocen casos de aplicación de esta disposición.

OTRAS COMUNICACIONES

4. Cualquier otra comunicación llega al destinatario cuando se le entrega en persona o en su establecimiento o dirección postal. Si el destinatario no tiene establecimiento ni dirección postal, una comunicación le llegará cuando se le entregue en su residencia habitual. Una comunicación entregada en la dirección pertinente surte efecto aunque el destinatario haya cambiado de dirección[2].

IDIOMA DE LAS COMUNICACIONES

5. En el artículo 24 no se aborda expresamente la cuestión de si "llega" al destinatario una comunicación hecha en un idioma que él no entiende. Con arreglo a los párrafos 1 y 2 del artículo 8, la comunicación de una parte ha de interpretarse según el entendimiento común de las partes o, si no existe ese entendimiento común, según el entendimiento que una persona razonable de la misma condición que la otra parte habría tenido en las mismas circunstancias. Un tribunal ha dictaminado que, con arreglo al artículo 8, una comunicación no "llega" al destinatario si el idioma de la comunicación no ha sido convenido por las partes, no ha sido usado por las partes en anteriores tratos o no es usual en el comercio[3]. Algunos tribunales han considerado que unos términos uniformes no eran válidos si no se habían traducido al idioma de la otra parte[4].

Notas

[1] No obstante, véase Arrondissementsrechtbank Amsterdam, Países Bajos, 5 de octubre de 1994, Unilex (se aplicó el artículo 24 a la carta del vendedor por la que se respondía a la comunicación en la que el comprador explicaba la razón de su rechazo parcial de las mercaderías).

[2] Arrondissementsrechtbank Amsterdam, Países Bajos, 5 de octubre de 1994, Unilex (la carta del vendedor en respuesta a la comunicación del comprador que explicaba la razón de su rechazo parcial de las mercaderías "llegó" al comprador, aunque en realidad éste no la recibió por haber cambiado de dirección).

[3] Caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (discusión sobre el "riesgo de idioma" a la luz del artículo 8).

[4] Caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (un vendedor alemán envió a un comprador italiano unos términos uniformes redactados únicamente en alemán); Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex (un comprador alemán envió a un vendedor italiano unas condiciones uniformes redactadas únicamente en alemán).

Parte III

COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS

VISIÓN GENERAL

1. La Parte III de la Convención sobre la Compraventa contiene normas que establecen las obligaciones sustantivas de las partes en un contrato de compraventa internacional. En el párrafo *b)* del artículo 100 se exponen los requisitos de tiempo para la aplicación de esas normas. La Parte III de la Convención está formada por el Capítulo I, "Disposiciones generales" (artículos 25 a 29); el Capítulo II, "Obligaciones del vendedor" (artículos 30 a 52); el Capítulo III, "Obligaciones del comprador" (artículos 53 a 65); el Capítulo IV, "Transmisión del riesgo" (artículos 66 a 70); y el Capítulo V, "Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador" (artículos 71 a 88).

RESERVAS PERMITIDAS A LOS ESTADOS CONTRATANTES

2. En virtud del artículo 92 de la Convención, un Estado Contratante puede declarar que no se considerará obligado por la Parte III de la Convención. En ese caso, las normas de la Convención que obligarían a ese Estado serían, ante todo, las contenidas en la Parte II, sobre la formación del contrato. Ningún Estado Contratante ha formulado una declaración en ese sentido. Dos o más Estados Contratantes que posean normas jurídicas idénticas o similares en materia de compraventa pueden declarar que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa (ni a su formación) cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados (párrafo 1 del artículo 94 de la Convención). Un Estado Contratante también podrá formular una declaración de esa índole si posee normas jurídicas relativas a las materias que se rigen por la Convención que sean idénticas o similares a las de un Estado no Contratante (párrafo 2 del artículo 94). Además, uno de esos Estados no Contratantes podrá declarar, al convertirse en Estado Contratante, que la Convención seguirá siendo inaplicable a los contratos de compraventa (y a su formación) celebrados con personas de Estados Contratantes que ya hayan formulado una declaración en ese sentido (párrafo 3 del artículo 94). Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia han formulado declaraciones según las cuales la Convención, incluida la Parte III, no será aplicable respecto de los contratos celebrados entre partes ubicadas en esos Estados y en Islandia. Cuando Islandia pasó a ser Estado Contratante declaró que proseguiría la aplicación del mencionado arreglo.

Parte III, Capítulo I

Disposiciones generales (artículos 25 a 29)

VISIÓN GENERAL

1. El Capítulo I de la Parte III de la Convención, "Disposiciones generales", incluye cuatro artículos, del 25 al 29. En los dos primeros artículos se abordan cuestiones relativas a la resolución del contrato. En el artículo 25 se define un "incumplimiento esencial", que es requisito previo para resolver el contrato en función del apartado *a)* del párrafo 1 del artículo 49, el párrafo 2 del artículo 51, el apartado *a)* del párrafo 1 del artículo 64, el párrafo 1 del artículo 72 y los párrafos 1 y 2 del artículo 73 (y, además, también es requisito previo para que un comprador pueda exigir la entrega de mercaderías en sustitución de otras no conformes, según lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 46). En el artículo 26 se indica que la resolución del contrato sólo surtirá efecto si se comunica a la otra parte. Las demás disposiciones del Capítulo I abarcan una variedad de asuntos. En el artículo 27 se establece si una notificación conforme a la Parte III surtirá efecto a pesar de demoras o errores en su transmisión o aunque no llegue. En el artículo 28 se declara que un tribunal no está obligado a ordenar un cumplimento específico en circunstancias en las que no lo haría conforme a su propio ordenamiento interno. Finalmente, el artículo 29 regula las modificaciones de los contratos que se rigen por la Convención.

Artículo 25

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.

INTRODUCCIÓN

1. En el artículo 25 se define la expresión "incumplimiento esencial", que se utiliza en varias disposiciones de la Convención. El incumplimiento esencial, tal como se define en ese artículo, es un requisito previo para ejercer ciertos recursos con arreglo a la Convención, por ejemplo, el derecho de una parte de declarar resuelto el contrato en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49 y del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 64, y el derecho de un comprador a exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de unas no conformes al contrato (párrafo 2 del artículo 46). La expresión también se utiliza en otras disposiciones de la Convención, en relación con la resolución del contrato (véanse el párrafo 2 del artículo 51, el párrafo 1 del artículo 72, y los párrafos 1 y 2 del artículo 73). Un incumplimiento esencial afecta a la aplicación de las disposiciones de la Convención relativas a la transmisión del riesgo (véanse el artículo 70 y el párrafo 13 del capítulo del presente Compendio dedicado al Capítulo IV de la Sección III de la Parte III). En general, en el artículo 25 se traza la línea divisoria entre situaciones que dan lugar a recursos "normales" por incumplimiento de contrato —como daños y perjuicios y reducción de precio— y las que requieren recursos más drásticos, como la resolución del contrato.

DEFINICIÓN DE INCUMPLIMIENTO ESENCIAL EN GENERAL

2. Un incumplimiento esencial implica, ante todo, que una parte ha incumplido el contrato. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones derivadas del contrato puede bastar —siempre que se cumplan los demás requisitos de un incumplimiento esencial—, tanto si la obligación se especificó en el contrato entre las partes como si se deduce de las disposiciones de la Convención. Incluso el incumplimiento de un deber colateral puede dar lugar a un incumplimiento esencial. Por ejemplo, en un caso, en que un fabricante tenía el deber de reservar mercaderías bajo una determinada marca comercial exclusivamente para el comprador, y el fabricante exhibió esas mercaderías en una feria para la venta (y las mantuvo allí incluso tras una advertencia del comprador), se consideró que el fabricante había incurrido en un incumplimiento esencial[1].

3. Para ser calificado de esencial, un incumplimiento ha de ser de cierta índole y peso. La parte perjudicada debe haber experimentado un menoscabo que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato. El incumplimiento debe pues anular o depreciar esencialmente las expectativas contractuales justificadas de la parte perjudicada. Las expectativas justificadas dependerán de cada contrato en concreto y de la asignación del riesgo prevista en las disposiciones contractuales, en los usos y en las disposiciones de la Convención. Por ejemplo, en general, un comprador no puede esperar que las mercaderías se atengan a las reglamentaciones y normas oficiales del país del comprador[2]. Así pues, por ejemplo, la entrega de unos mejillones con un contenido de cadmio superior al recomendado en el país del comprador no se consideró incumplimiento esencial (de hecho, ni siquiera se consideró incumplimiento), ya que el comprador no podía esperar que el vendedor observara esas normas, y el consumo de los mejillones en pequeñas porciones no ponía en peligro la salud del consumidor[3].

4. En el artículo 25 se establece, además, que un incumplimiento es esencial únicamente si la privación sustancial de las expectativas causada por el incumplimiento era razonablemente previsible por la parte no cumplidora. Sin embargo, la disposición no menciona en qué momento deben haber sido previsibles las consecuencias de tal incumplimiento. Un tribunal ha dictaminado que el momento pertinente es el de celebración del contrato[4].

EJEMPLOS DE INCUMPLIMIENTO ESENCIAL

5. Los tribunales han decidido si ciertos hechos típicos constituyen incumplimientos esenciales. En varias ocasiones se ha determinado que el hecho de no haber cumplido en absoluto un deber contractual básico constituye incumplimiento esencial del contrato a menos que la parte tenga una razón que lo justifique. Así se ha decidido en un caso en que, de manera definitiva, no se entregaron los bienes[5], y en un caso de impago definitivo[6]. Sin embargo, si finalmente sólo queda sin cumplir una parte secundaria del contrato (por ejemplo, si falta una sola entre varias entregas), se tratará de un incumplimiento simple del contrato, y no esencial[7]. Por otra parte, un anuncio definitivo e injustificado de la intención de no cumplir las obligaciones contractuales se ha considerado incumplimiento

esencial[8]. De modo similar, la insolvencia del comprador y su sometimiento a administración judicial se han considerado incumplimiento esencial con arreglo al artículo 64, ya que el vendedor queda privado del pago del precio completo al que tenía derecho según el contrato[9]. El rechazo de un comprador a presentar una carta de crédito, tal y como se estipulaba en el contrato, también se ha considerado un incumplimiento esencial[10]. Asimismo, se ha determinado que la no entrega de la primera remesa, en una venta por remesas, da razón al comprador para creer que no se entregarán las demás remesas y, por tanto, cabe suponer un incumplimiento esencial del contrato (párrafo 2 del artículo 73)[11].

6. En general la ejecución tardía —sea la entrega tardía de las mercaderías o el pago tardío del precio— no constituye en sí misma un incumplimiento esencial del contrato[12]. Sólo cuando el momento de la ejecución tiene importancia esencial por haberse así contratado[13] o por circunstancias evidentes (por ejemplo, en el caso de mercaderías estacionales)[14], supone la demora en sí misma un incumplimiento esencial[15]. Pero incluso si una demora no constituye un incumplimiento esencial, la Convención permite que la parte perjudicada prorrogue el plazo de ejecución; si la parte que incumple sigue sin cumplir en ese plazo, la parte perjudicada podrá declarar resuelto el contrato (apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 49 y apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 64)[16]. Por tanto, únicamente en tal caso, el transcurso del plazo adicional hace que una demora no esencial en el cumplimiento sea motivo suficiente de resolución.

7. Si se entregan mercaderías defectuosas, el comprador puede resolver el contrato cuando la no conformidad de las mercaderías se considere, con razón, un incumplimiento esencial del contrato (apartado *a)* del párrafo 1 del artículo 49). Es por tanto fundamental saber en qué condiciones la entrega de mercaderías no conformes al pedido es un incumplimiento esencial. La jurisprudencia a este respecto ha establecido que una no conformidad relativa a la calidad es un incumplimiento simple y no esencial del contrato si el comprador puede, sin ninguna inconveniencia excesiva, utilizar o revender las mercaderías incluso a precio reducido[17]. Por ejemplo, la entrega de carne congelada demasiado grasienta y húmeda y que, en consecuencia, tenía un valor de un 25,5% menor que la carne de la calidad contratada (según el dictamen pericial) no se consideró incumplimiento esencial ya que el comprador tenía la posibilidad de revender la carne a un precio inferior o de elaborarla de otro modo[18]. Por otra parte, si las mercaderías no conformes no pueden utilizarse ni revenderse haciendo meramente un esfuerzo razonable, se da un incumplimiento esencial que faculta al comprador a declarar resuelto el contrato[19]. Lo mismo se concluyó en un caso en que las mercaderías tenían un defecto grave e irreparable, aunque seguían siendo utilizables en cierta medida (flores que debían florecer durante todo el verano pero que sólo florecieron durante parte del verano)[20]. Los tribunales han considerado que un incumplimiento es esencial sin referencia a posibles usos alternativos ni reventa por parte del vendedor cuando las mercaderías tenían defectos importantes y se necesitaban mercaderías conformes al contrato para fabricar otros productos[21]. La misma conclusión se alcanzó cuando la no conformidad de las mercaderías resultó de añadirles ciertas sustancias, cuando ello era ilegal tanto en el país del vendedor como en el del comprador[22].

8. Cuando las mercaderías son defectuosas pero reparables surgen problemas particulares. Algunos tribunales han sostenido que, si resulta fácil reparar las mercaderías, no se puede considerar que exista un incumplimiento esencial[23]. Los tribunales se resisten a considerar esencial un incumplimiento cuando el vendedor ofrece una pronta reparación y la realiza sin molestia alguna para el comprador[24].

9. La conculcación de otras obligaciones contractuales también puede suponer un incumplimiento esencial. No obstante, es necesario que el incumplimiento prive a la parte perjudicada del beneficio principal del contrato y que ese resultado pueda haber sido previsto por la otra parte. Así, un tribunal dictaminó que no había incumplimiento esencial en un caso en que se entregaron certificados incorrectos de las mercaderías, si éstas eran de todos modos vendibles o si el comprador mismo podía —a expensas del vendedor— adquirir fácilmente los certificados correctos[25]. La denegación injustificada de los derechos contractuales de la otra parte —por ejemplo, la negativa a reconocer la validez de una cláusula de retención de la titularidad y el derecho del vendedor a la posesión de las mercaderías[26], o la denegación injustificada de un contrato válido tras haber tomado posesión de muestras de las mercaderías[27]— puede constituir incumplimiento esencial del contrato. Lo mismo ocurre cuando se infringen sustancialmente restricciones de reventa[28].

10. Una demora en la aceptación de las mercaderías no suele constituir un incumplimiento esencial, en particular si es sólo de pocos días[29].

11. La conculcación acumulada de varias obligaciones contractuales hace más probable que haya un incumplimiento esencial, pero no lo produce automáticamente[30]. En esos casos, la existencia de un incumplimiento esencial depende de las circunstancias del caso y de que, de resultas de él, la parte perjudicada pierda el beneficio principal del contrato y su interés en el mismo[31].

CARGA DE LA PRUEBA

12. En el artículo 25 se reglamenta, en cierta medida, la carga de probar sus elementos. En cuanto al elemento de la previsibilidad previsto en el artículo 25, la carga de la prueba recae sobre la parte que ha cometido el incumplimiento[32]: esa parte debe probar que no preveía el efecto perjudicial considerable de su incumplimiento, y que una persona razonable de la misma condición en las mismas circunstancias tampoco lo habría previsto. Por otro lado, la parte perjudicada tiene que probar que el incumplimiento le privó considerablemente de lo que tenía derecho a esperar del contrato[33].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991]; véase también el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

[2] Véanse el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]; el caso CLOUT Nº 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999] (en el mismo sentido y basándose en el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]), y el caso CLOUT Nº 426 [Oberster Gerichtshof, Austria, 13 de abril de 2000], también disponible en *Internationales Handelsrecht* 2001, 117.

[3] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[4] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale di Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (entrega sólo parcial y muy tardía); caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994].

[7] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997].

[8] Véase caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]. En ese caso, el vendedor comunicó que había vendido la mercadería especificada a otro comprador. Véase también el caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004] (la negativa del vendedor a realizar la entrega, por asumir que el contrato se había cancelado, se consideró un incumplimiento fundamental; véase el texto completo de la decisión); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 387/1995, de 4 de abril de 1997, Unilex (negativa definitiva a pagar el precio).

[9] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995].

[10] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000], en el que se cita el caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997].

[12] Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex (entrega tardía); caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (entrega tardía); caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo del caso Nº 7585 1992] (pago tardío).

[13] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997] (la entrega tardía en una venta CIF se consideró incumplimiento esencial del contrato).

[14] Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex (el comprador había pedido géneros de punto estacionales y había señalado la importancia esencial de la entrega en la fecha fijada, aunque sólo después de la conclusión del contrato); Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8786, enero de 1997, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70.

[15] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (la entrega tardía constituye un incumplimiento esencial cuando el comprador preferiría la no entrega a la entrega tardía y el vendedor podía haber estado al corriente de ello).

[16] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992].

[17] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996]; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[18] Caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[19] Caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino azucarado artificialmente); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (zapatos con grietas en la piel) (véase el texto completo de la decisión); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (camisetas que encogían dos tallas tras el primer lavado).

[20] Caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994].

[21] Véase el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (compresores con una menor capacidad de enfriamiento y mayor consumo de energía que las mercaderías contratadas, que el comprador necesitaba para fabricar aparatos de aire acondicionado); caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino azucarado artificialmente) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (láminas de metal totalmente inadecuadas para el tipo de manufactura previsto por el cliente del comprador) (véase el texto íntegro de la decisión); véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale, 2003*, 150 a 155, también disponible en Unilex (la entrega de una máquina totalmente inadecuada para el uso concreto que se había explicado al vendedor y que no podía alcanzar el nivel de producción prometido constituyó un incumplimiento "grave y esencial" del contrato, ya que el nivel de producción prometido era una condición esencial para la celebración del contrato; la falta de conformidad, por tanto, fue una base para su resolución).

[22] Compárense el caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino azucarado artificialmente, prohibido por la legislación de la Unión Europea y las leyes nacionales; véase el texto de la decisión), y el caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (vino aguado; véase el texto íntegro de la decisión).

[23] Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995, *Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht* 1996, 51.

[24] Caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[25] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996].

[26] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995].

[27] Caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[28] Caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M. Alemania, 17 de septiembre de 1991]; caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994], (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

[29] Caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999].

[30] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[31] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[32] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[33] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 26 se dispone que la resolución de un contrato debe ser declarada por la parte que pretende extinguirlo, y que la declaración debe hacerse mediante una comunicación a la otra parte. En la Convención no se prevé una resolución automática (*ipso facto*) de un contrato[1]. No obstante, se ha mantenido que la comunicación de resolución no es necesaria cuando un vendedor ha declarado "inequívoca y definitivamente" que no cumplirá sus obligaciones, dado que, en esa situación, la comunicación sería una "mera formalidad", la fecha de la resolución podría establecerse a partir de la declaración de la intención de no cumplir, y la exigencia de una comunicación de resolución contravendría la disposición del párrafo 1 del artículo 7 de interpretar la Convención de modo que se promueva la observancia de la buena fe en el comercio internacional[2].

2. El propósito de exigir esa comunicación es asegurarse de que la otra parte tenga conocimiento de la situación del contrato.

FORMA DE LA COMUNICACIÓN

3. No es necesario que la comunicación adopte una forma particular (véase también el artículo 11), sino que puede hacerse por escrito o de palabra[3]. También basta una comunicación en una demanda presentada ante un tribunal[4].

4. En el artículo 26 no se menciona la posibilidad de comunicación implícita, pero varios tribunales se han pronunciado al respecto. Para un tribunal, la mera adquisición por el comprador de mercaderías sustitutivas no constituyó una comunicación (implícita) válida de la resolución[5]; otro tribunal decidió que el comprador no comunicó de manera válida la resolución del contrato por el hecho de devolver las mercaderías entregadas sin más explicación[6].

CONTENIDO DE LA COMUNICACIÓN

5. La comunicación debe expresar con suficiente claridad que la parte dejará de considerarse obligada por el contrato y lo dará por extinguido[7]. Así pues, un anuncio de que el contrato quedará resuelto en el futuro si la otra parte no reacciona[8], o una carta que pida una reducción del precio o que se retiren las mercaderías entregadas[9], o la mera devolución de las mercaderías[10] no constituyen una comunicación válida, porque no declaran en términos inequívocos que la parte que desea extinguir el contrato considera que el contrato ha quedado resuelto. Lo mismo cabe decir si una parte únicamente pide indemnización por daños y perjuicios[11], o si declara la resolución de un contrato diferente[12]. No obstante, parece que no es necesario utilizar la expresión "declaración de resolución", ni siquiera el término "resolución ", ni que se cite la disposición pertinente de la Convención, siempre y cuando una parte comunique la idea de que el contrato ha quedado extinguido en ese momento a causa del incumplimiento de la otra parte. Por ejemplo, un tribunal consideró que el comprador había comunicado válidamente la resolución manifestando que no podía utilizar las mercaderías defectuosas y que las ponía a disposición del vendedor[13]. Lo mismo se dictaminó respecto de una carta en la que el comprador decía que no haría más negocios con el vendedor[14]. También se ha considerado comunicación de resolución suficiente la comunicación escrita de un comprador en la que se negaba a cumplir el contrato y exigía la devolución del pago[15]. El aviso de no conformidad de las mercaderías y el de resolución pueden combinarse y expresarse en la misma declaración[16].

DESTINATARIO DE LA COMUNICACIÓN

6. La comunicación debe dirigirse a la otra parte, que suele ser la otra parte del contrato original o su agente autorizado. Si se han asignado los derechos contractuales a un tercero, la declaración debe dirigirse a éste[17].

MOMENTO DE LA COMUNICACIÓN

7. Con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 49 y el párrafo 2 del artículo 64, en ciertas circunstancias la comunicación de resolución debe efectuarse en un plazo razonable. Se ha dictaminado que, evidentemente, una comunicación efectuada tras varios meses no es razonable en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 49[18]. Para la observancia de cualquier plazo pertinente, es suficiente enviar la comunicación dentro de ese período (véase el artículo 27).

Notas

[1] Véanse el caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999], y Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 9887, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 109.

[2] Caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004].

[3] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996].

[4] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995].

[5] Caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999].

[6] Caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991].

[7] *Id.*

[8] Landgericht Zweibrücken, Alemania, 14 de octubre de 1992, Unilex.

[9] Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994, *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1994, 515.

[10] Caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991].

[11] Caso CLOUT Nº 176 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[12] Caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof , Alemania, 25 de junio de 1997].

[14] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998].

[15] Caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002].

[16] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997].

[17] Caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Véanse el caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995] (aviso tras cinco meses: demasiado tarde); el caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 20 de abril de 1994] (dos meses: demasiado tarde); el caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (cuatro meses: demasiado tarde), y el caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991] (un día: a tiempo) (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 27 se dispone que, por lo general, el principio de envío es aplicable a todo tipo de comunicación mencionada en la Parte III de la Convención (artículos 25 a 89). En virtud de este principio, la parte declarante sólo tiene que enviar su comunicación por los medios adecuados, y el destinatario asume el riesgo de la transmisión correcta y completa de la comunicación[1].

EL PRINCIPIO DE ENVÍO

2. El principio de envío es el principio general que la Convención aplica a las comunicaciones una vez que las partes han celebrado su contrato. Según este principio, un aviso, solicitud u otra comunicación surte efecto desde que la parte declarante lo envía por un medio de comunicación adecuado y deja de estar bajo su esfera de control. Esta regla se aplica al aviso de no conformidad o a las pretensiones de terceros (artículos 39 y 43); a las peticiones de cumplimiento específico (artículo 46), de rebaja del precio (artículo 50), de indemnización por daños y perjuicios (apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45) o de intereses (artículo 78); a una declaración de resolución del contrato (artículos 49, 64, 72 y 73); a la fijación de un plazo suplementario para la ejecución (artículos 47 y 63) y a otros avisos, como los referidos en el párrafo 1 del artículo 32, en el párrafo 2 del artículo 67 y en el artículo 88. Como principio general de la Parte III de la Convención, el principio de envío se aplica asimismo a cualquier otra comunicación que las partes puedan haber previsto en su contrato a menos que hayan acordado que la comunicación ha de ser recibida para surtir efecto[2].

3. No obstante, en algunas disposiciones de la Parte III de la Convención se dispone explícitamente que una comunicación sólo surte efecto cuando el destinatario la "recibe" (véanse el párrafo 2 del artículo 47, el párrafo 4 del artículo 48, el párrafo 2 del artículo 63, el artículo 65 y el párrafo 4 del artículo 79).

MEDIOS DE COMUNICACIÓN ADECUADOS

4. Para que una notificación se beneficie de la disposición contenida en el artículo 27, la parte declarante debe utilizar medios de comunicación adecuados. En un caso, un tribunal dictaminó que dar aviso a un corredor independiente que no actuaba como agente comercial del vendedor no era un medio adecuado de comunicación con el vendedor: únicamente se consideraría que la notificación se había entregado por medios adecuados si el comprador se aseguraba de la fiabilidad del corredor independiente. Además, el comprador debía indicar al corredor su función de mensajero, comunicarle la importancia del aviso y controlar la realización del encargo[3].

5. En el artículo 27 no se hace referencia explícita al modo en que el idioma de la comunicación la hace más o menos eficaz. No obstante, para surtir efecto, la comunicación debe efectuarse en el idioma que las partes hayan escogido explícitamente o hayan utilizado entre ellas anteriormente, o bien en un idioma que la parte receptora entienda o haya dicho entender[4].

6. Se ha sostenido que el artículo 27 no es aplicable a las comunicaciones verbales[5]. Un tribunal manifestó que las comunicaciones verbales surten efecto si la otra parte puede oírlas y, por lo que respecta al idioma, entenderlas[6].

EFECTOS DE LAS COMUNICACIONES ADECUADAS E INADECUADAS

7. Cuando la parte declarante usa un medio inadecuado de transmisión, suele considerarse que la comunicación no surte efecto. Por ejemplo, un comprador perderá su derecho a ejercer sus recursos por no conformidad de las mercaderías entregadas si transmite el aviso de no conformidad a una persona distinta de la que debía recibirlo[7].

CARGA DE LA PRUEBA

8. Se ha dictaminado que la parte declarante debe probar el envío de la comunicación, así como su fecha y el método utilizado[8]. Si las partes han convenido en una forma de comunicación específica, la parte declarante también debe probar que la ha utilizado[9]. En cambio, no tiene que probar que la comunicación ha llegado al destinatario[10].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 540 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 16 de septiembre de 2002], y caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998].

[2] Landgericht Stuttgart, Alemania, 13 de agosto de 1991, Unilex (según el contrato, el aviso de no conformidad debía hacerse por carta certificada; por ello, el tribunal concluyó que el aviso debía ser recibido por la otra parte y que correspondía a la parte declarante probar que, efectivamente, la otra parte lo había recibido). Véase también el caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998].

[3] Caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996].

[4] Caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995]; Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] *Id.*

[7] Véase el caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998]; Landgericht Stuttgart, Alemania, 13 de agosto de 1991, Unilex; caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Landgericht Stuttgart, Alemania, 13 de agosto de 1991, Unilex.

[10] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

VISIÓN GENERAL: SIGNIFICADO Y PROPÓSITO DE LA DISPOSICIÓN

1. El artículo 28 es un compromiso entre sistemas jurídicos que tratan de manera diferente el derecho de una parte de exigir el cumplimiento específico de una obligación del contrato. Según este artículo, un tribunal no está obligado a ordenar un cumplimiento específico con arreglo a la Convención si no lo haría respecto de contratos de compraventa similares según su derecho interno.

2. Por "cumplimiento específico" se entiende exigir a la otra parte que cumpla sus obligaciones contractuales mediante una demanda ante los tribunales. Por ejemplo, el comprador puede obtener una orden judicial por la que se exija al vendedor que entregue la cantidad y la calidad de acero contratadas[1].

3. Hay poca jurisprudencia sobre esta disposición: hasta ahora sólo se conoce un caso[2]. En él, un tribunal dictaminó que cuando la Convención concede a un parte la posibilidad de reclamar un cumplimiento específico, el artículo 28 permite al tribunal considerar la disponibilidad de dicho recurso con arreglo a su propio derecho sustantivo en un caso similar[3]. Si el derecho nacional ofrece también la posibilidad de ordenar el cumplimiento específico en ese caso, no habría conflicto con la Convención ni problema alguno[4]. Pero, si el derecho nacional no permite ordenar el cumplimiento específico, se podrían conceder otras medidas (en la mayoría de los casos, una indemnización por daños y perjuicios). Con todo, en el artículo 28 simplemente se dispone que un tribunal "no estará obligado" a adoptar la solución de su derecho nacional respecto a un cumplimiento específico en el contexto de una compraventa internacional de mercaderías que se rija por la Convención.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999].

[2] El caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] es, al parecer, el único caso relativo a la Convención en que se consideró esta cuestión.

[3] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999]: "Dicho llanamente, [en el artículo 28 de la Convención] se considera la disponibilidad de tal reparación con arreglo al *Uniform Commercial Code*."

[4] Ese fue el resultado en el caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999].

Artículo 29

1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.

2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

VISIÓN GENERAL: SIGNIFICADO Y PROPÓSITO DE LA DISPOSICIÓN

1. En el artículo 29 se aborda la modificación (incluidas las adiciones)[1] y la extinción, por acuerdo entre las partes, de un contrato ya celebrado. Según el párrafo 1, basta el mero acuerdo de las partes para efectuar cualquier modificación o extinción. Sin embargo, si las partes han estipulado por escrito que toda modificación o extinción del contrato debe de hacerse por escrito, en el párrafo 2 se dispone que el contrato no podrá modificarse ni extinguirse de otra forma —si bien los actos de una parte pueden impedirle invocar esa disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en ellos.

2. La finalidad de la disposición contenida en el párrafo 1 del artículo 29 es derogar la doctrina de la "contraprestación" mantenida por la *common law* como requisito para modificar o extinguir los contratos que se rigen por la Convención[2].

MODIFICACIÓN O EXTINCIÓN POR MERO ACUERDO

3. Para modificar una estipulación contractual o extinguir el contrato, es necesario que las partes lleguen a un acuerdo. La existencia de tal acuerdo se determina sobre la base de las disposiciones de la Parte II de la Convención (artículos 14 a 24)[3]. En el artículo 29 se dispone que un contrato puede modificarse o extinguirse "por mero acuerdo entre las partes". Conforme al párrafo 1 del artículo 18, se ha estimado que el mero silencio de una parte en respuesta a una propuesta de la otra parte de modificar el contrato no supone por sí sola la aceptación de esa propuesta[4]; sin embargo, también se ha estimado que existía un acuerdo de extinguir el contrato en un caso en que un comprador se negó a pagar alegando que las mercaderías no eran conformes, y ulteriormente el vendedor se ofreció a comercializar él mismo las mercaderías, oferta a la que el comprador no respondió[5]. Según un tribunal, aunque en el artículo 29 se establece que un contrato puede modificarse por un simple acuerdo de las partes, la modificación del precio de compra no pudo resultar simplemente del talante general de una reunión[6]. No obstante, la aceptación sin comentario alguno de una letra de cambio como pago se ha considerado como señal de consentimiento implícito en aplazar la fecha de pago hasta el vencimiento de la letra[7].

4. La interpretación del acuerdo de las partes de modificar o extinguir un contrato se rige por las reglas de la Convención sobre interpretación, y en particular por el artículo 8.

5. El acuerdo de ambas partes es lo único que se requiere para modificar o extinguir su contrato[8]. No debe cumplirse ningún requisito de forma[9] a menos que sea aplicable la reserva relativa a la forma (artículos 11, 12 y 96)[10] o que las partes hayan convenido en otra cosa. Según un fallo, cuando entra en juego la reserva que un Estado haya formulado con arreglo al artículo 96, las modificaciones acordadas sólo verbalmente no serán válidas[11]. En todos los demás casos, del artículo 11 se desprende que las partes son libres de modificar o extinguir su contrato en cualquier forma, sea escrita, verbal o cualquier otra, y ello es prueba de un principio general de la Convención relativo a la no necesidad de cumplir requisitos de forma. Incluso se ha considerado posible una extinción tácita del contrato[12], y también se ha sostenido que un contrato escrito puede modificarse de palabra[13].

ACUERDOS SOBRE LA FORMA

6. Según el párrafo 2 del artículo 29, si un contrato escrito contiene una estipulación según la cual toda modificación o extinción ha de hacerse por escrito (una cláusula "de no modificación verbal" o "de modificación escrita"), las partes no podrán modificar ni extinguir el contrato de otra forma[14]. En tal caso, una modificación verbal no tendrá efecto, a menos que fuere aplicable la segunda frase del párrafo 2 del artículo 29[15].

7. En un caso, se consideró que una cláusula llamada "de fusión", según la cual todas las negociaciones previas se habían fundido en el documento del contrato, era una cláusula "de no modificación verbal", de modo que no se pudieron aducir pruebas de acuerdos verbales anteriores al contrato escrito para modificarlo o extinguirlo[16].

ABUSO DE LA CLÁUSULA "DE NO MODIFICACIÓN VERBAL"

8. En la segunda frase del párrafo 2 del artículo 29 se dispone que, en función de sus actos, es posible que una parte no pueda invocar una cláusula "de no modificación verbal" "en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos". Se ha dictaminado que la disposición es una expresión del principio general de buena fe por el que se rige la Convención (párrafo 1 del artículo 7)[17].

Notas

[1] Véase Caso CLOUT Nº 86 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 22 de septiembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véase el comentario de la Secretaría al que entonces era el artículo 27 ("prevaleciendo [...] sobre la norma de la *common law*, según la cual se requiere una 'contraprestación'"): Comentario al proyecto de Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, A/CONF.97/5, reproducido en Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Actas Oficiales, pág. 28, párrs. 2 y 3.

[3] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994]; en el mismo sentido, véanse el caso CLOUT Nº 153 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 29 de marzo de 1995], y el caso CLOUT Nº 332 [Obergericht des Kantons Basel–Landschaft, Suiza, 11 de junio de 1999].

[4] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 332 [Obergericht des Kantons Basel–Landschaft, Suiza, 11 de junio de 1999].

[5] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994].

[6] Caso CLOUT Nº 153 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 29 de marzo de 1995].

[7] Caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996].

[9] Caso CLOUT Nº 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999*], Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 33.

[10] Véase un caso similar en Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, disponible en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/1995–05–02.html.

[11] Carta informativa Nº 29 del Alto Tribunal de Arbitraje de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex (resumen).

[12] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 2000, 33.

[13] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Suiza, marzo de 1998, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 83.

[15] Caso CLOUT Nº 86 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 22 de septiembre de 1994].

[16] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Suiza, marzo de 1998, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 83.

[17] Caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994].

Parte III, Capítulo II

Obligaciones del vendedor (artículos 30 a 52)

VISIÓN GENERAL

1. Las disposiciones del Capítulo II de la Parte III de la Convención sobre la Compraventa, titulado "Obligaciones del vendedor", contienen una exhaustiva regulación de los deberes del comprador dimanantes de un contrato de compraventa internacional regido por la Convención. El capítulo empieza con una disposición única en la que se describen en términos generales las obligaciones del vendedor (artículo 30), a la que siguen tres secciones que explican con más detalle los elementos constitutivos de esas obligaciones: la Sección I, "Entrega de las mercaderías y de los documentos" (artículos 31 a 34); la Sección II, "Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros" (artículos 35 a 44), y la Sección III, "Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor" (artículos 45 a 52). En cuanto a su estructura y a las cuestiones que trata, el Capítulo II de la Parte III es análogo al Capítulo III ("Obligaciones del comprador", artículos 53 a 65).

Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

VISIÓN GENERAL: SENTIDO Y PROPÓSITO DE LA DISPOSICIÓN

1. En el artículo 30 se determinan y sintetizan las principales obligaciones que debe cumplir el vendedor. El vendedor también está obligado a cumplir las demás obligaciones que puedan estar previstas en el contrato y cualquier otro deber en virtud de un uso o práctica en que las partes hayan convenido con arreglo al artículo 9. Una de esas otras obligaciones puede ser, por ejemplo, el deber contractual de suministrar exclusivamente al comprador[1].

OBLIGACIÓN DE ENTREGA

2. En el artículo 30 se establece que el vendedor está obligado a entregar las mercaderías. En varios casos las partes de un contrato regido por la Convención han especificado el deber de entregar las mercaderías utilizando un término de entrega y precio (como uno de los definidos en los Incoterms); en esos casos, ese término prevalece sobre las reglas de la Convención[2].

OBLIGACIÓN DE ENTREGAR LOS DOCUMENTOS

3. En el artículo 30 se obliga al vendedor a entregar los documentos relativos a las mercaderías, pero no se le impone el deber de tramitar la expedición de esos documentos[3].

OBLIGACIÓN DE TRANSFERIR LA PROPIEDAD

4. Aunque la Convención no concierne "a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas" (apartado *b*) del artículo 4), la obligación principal del vendedor, con arreglo al artículo 30, es transferir la propiedad de las mercaderías al comprador. Que la propiedad de las mercaderías se haya transferido de hecho al comprador no es una cuestión regulada por la Convención, sino que ha de determinarse por remisión a la ley designada por las normas de derecho internacional privado del foro. Además, el efecto de una cláusula de retención de la titularidad sobre la propiedad de las mercaderías tampoco es cuestión que se rija por la Convención[4], sino por la ley designada por las normas de derecho internacional privado del foro. Con todo, un tribunal ha dictaminado que es por remisión a las reglas de la Convención que ha de determinarse si una cláusula de retención de la titularidad ha sido convenida válidamente y si una presunta retención de la titularidad constituye un incumplimiento del contrato[5].

OTRAS OBLIGACIONES

5. La Convención misma prevé otras obligaciones del vendedor no mencionadas en el artículo 30, entre otras, las descritas en el Capítulo V (artículos 71 a 88, sobre las obligaciones comunes del vendedor y del comprador), y las derivadas de los usos o prácticas establecidos entre las partes con arreglo al artículo 9.

Notas

[1] Véase por ejemplo, el caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 17 de septiembre de 1991], *Neue Juristische Wochenschrift* 1992, 633.

[2] Compárense por ejemplo, el caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998] (se aplicó el Incoterm EXW; véase el texto de la decisión), y el caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] (se aplicó el Incoterm DDP). Véanse también los párrafos 3, 5 y 11 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 31.

[3] La obligación del vendedor de entregar los documentos relativos a las mercaderías se expone con más detalle en el artículo 34.

[4] Caso CLOUT Nº 226 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 16 de enero de 1992].

[5] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995].

Parte III, Capítulo II, Sección I

Entrega de las mercaderías y de los documentos (artículos 31 a 34)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección I del Capítulo II ("Obligaciones del vendedor") de la Parte III ("Compraventa de mercaderías") de la Convención contiene disposiciones en las que se regulan con mayor detalle dos de las obligaciones principales del vendedor descritas en el artículo 30: la obligación de entregar las mercaderías y la obligación de entregar los documentos relacionados con ellas. De los cuatro artículos de la Sección I, los tres primeros (31 a 33) se centran en la obligación del vendedor de entregar las mercaderías, mientras que en el último (34) se aborda la obligación del vendedor de entregar los documentos. Las disposiciones relativas a la entrega de las mercaderías contienen normas que regulan el lugar de la entrega (artículo 31)[1], las demás obligaciones de entrega del vendedor cuando entra en juego el transporte de las mercaderías (artículo 32)[2] y el momento de la entrega (artículo 33). Varias disposiciones de estos artículos se refieren específicamente a la entrega mediante porteador[3]. En la disposición sobre la entrega de los documentos (artículo 34) se indica el momento y el lugar de esa entrega, la forma de los documentos y la subsanación de cualquier falta de conformidad en ellos. Las disposiciones relativas a la conformidad de las mercaderías entregadas (y al efecto de las pretensiones de terceros sobre ellas) no se encuentran en esta sección, sino en la Sección II (artículos 35 a 44) del Capítulo II de la Parte III.

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. Las disposiciones de la Sección I están relacionadas con las normas de la Convención sobre la transmisión del riesgo (artículos 66 a 70)[4] y también pueden aplicarse a otras obligaciones del vendedor, además de las ya mencionadas de entregar las mercaderías y los documentos, como por ejemplo, la obligación del comprador de devolver las mercaderías[5] o las del vendedor, en caso de falta de entrega, relacionadas con el momento de la entrega[6]. Las disposiciones de la Sección I también pueden ser pertinentes para otras normas jurídicas ajenas a la Convención, como las leyes de jurisdicción que van en función del lugar de entrega de las mercaderías[7].

3. Según el artículo 6 de la Convención, la autonomía de las partes suele prevalecer sobre las normas de la Convención, y también sobre las disposiciones de la Sección I[8].

Notas

[1] El artículo 31 y los fallos en que se ha aplicado también arrojan luz acerca de lo que constituye "entrega". Véanse los párrafos 1, 7, 9 y 10 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 31.

[2] En el artículo 32 se trata la obligación del vendedor de enviar un aviso de expedición (párrafo 1), de disponer el uso de medios de transporte adecuados en las condiciones "usuales" (párrafo 2) y de proporcionar al comprador la información necesaria para que éste contrate un seguro, si el vendedor no está obligado a contratar un seguro de transporte (párrafo 3).

[3] Véanse el apartado *a*) del artículo 31 y el artículo 32.

[4] Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al Capítulo IV de la Parte III de la Convención.

[5] Véase el párrafo 4 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 31.

[6] Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 33.

[7] Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 31.

[8] Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 30, el párrafo 3 del capítulo dedicado al artículo 31 y el párrafo 1 del capítulo dedicado al artículo 33.

Artículo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

a) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;

b) Cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) En los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 31 se especifica el lugar de cumplimiento de la obligación de entrega por parte del vendedor, y se determina dónde ha de entregar el vendedor las mercaderías y lo que ha de hacer para ello. Se consideran tres casos diferentes, a los que se aplican distintas reglas, pero la regla general parece ser que el lugar de entrega será el establecimiento del vendedor[1].

OBSERVACIONES GENERALES

2. Según algunas reglas procesales, como las basadas en el párrafo 1 del artículo 5 de los Convenios de Bruselas de 1968 y de Lugano de 1988[2], el artículo 31 puede ser la base para determinar la jurisdicción del tribunal[3]. Tal jurisdicción se extiende a las demandas relativas al incumplimiento del deber de entrega, así como a las relativas a la entrega de mercaderías no conformes[4].

3. Las reglas formuladas en el artículo 31 se aplican únicamente cuando las partes no han convenido en otra cosa, ya que la autonomía de las partes prevalece sobre tal artículo[5]. La mayoría de los fallos en que se ha aplicado el artículo 31 tratan de la interpretación de los términos contractuales para decidir si en tales términos se fija un lugar de cumplimiento o simplemente se asignan los costos del transporte. Si en el contrato se incluye un término de entrega y precio (como uno de los definidos en los Incoterms), ese término definirá el lugar de cumplimiento y excluirá la disposición de la Convención[6].

4. El artículo 31 se ha utilizado también para determinar el lugar de entrega, cuando el comprador debe devolver las mercaderías una vez que se ha resuelto el contrato (párrafo 2 del artículo 81)[7]. Ello ha dado como resultado que, si no se ha establecido otra cosa en el contrato, el comprador debe devolver la mercadería en su establecimiento[8].

VENTAS EN LAS QUE SE PREVÉ EL TRANSPORTE (apartado *a*) del artículo 31)

5. La primera alternativa del artículo 31 es aplicable únicamente si en el contrato se prevé el transporte de las mercaderías. Para las ventas a distancia se ha establecido que normalmente es aplicable el apartado *a*) del artículo 31[9]. Se supone que el transporte de las mercaderías está contemplado si las partes han previsto (o si ello resulta claro de las circunstancias[10]) que las mercaderías sean llevadas del vendedor al comprador por uno o varios porteadores independientes. Así pues, los contratos de expedición (por ejemplo, los que incluyen términos de entrega y precio como los Incoterms FOB, CIF u otros Incoterms empezados por F o por C), así como los contratos de destino (por ejemplo, los que incluyen el Incoterm DES u otros empezados por D), prevén el transporte de las mercaderías[11].

6. El apartado *a*) del artículo 31 sólo es aplicable cuando ni el vendedor ni el comprador estén obligados por el contrato a transportar las mercaderías desde el establecimiento del vendedor (o desde donde se encuentren) hasta el establecimiento del comprador (o a donde éste especifique)[12]. Cuando es aplicable, el apartado *a*) del artículo 31 no supone que el propio vendedor deba entregar las mercaderías en el lugar de destino. Por el contrario, el vendedor habrá cumplido debidamente con su obligación de entrega con arreglo a esta disposición de la Convención cuando las mercaderías se pongan en poder del porteador[13]. Si en la entrega de las mercaderías intervienen varios

porteadores, la obligación de entrega se habrá cumplido al poner las mercaderías en poder del primero de ellos[14].

7. La expresión "poner en poder", que se utiliza en el apartado *a*) del artículo 31, significa que se da al porteador posesión de las mercaderías[15]. Al parecer, la entrega de documentos relativos a las mercaderías no equivale a ponerlas en poder del porteador, y no constituye la entrega a menos que las partes hayan convenido en otra cosa[16].

VENTA DE MERCADERÍAS QUE SE ENCUENTRAN EN UN LUGAR DETERMINADO (apartado *b*) del artículo 31)

8. La segunda alternativa del artículo 31 es aplicable cuando se cumplen tres requisitos: en primer lugar, la entrega, tal como se ha estipulado en el contrato, no debe prever el transporte de las mercaderías en el sentido del apartado *a*), de manera que incumbe al comprador el tomar posesión de ellas; en segundo lugar, las mercaderías vendidas han de ser mercaderías ciertas, mercaderías tomadas de una masa determinada o mercaderías que deban manufacturarse o producirse, y en tercer lugar, ambas partes debían haber sabido, al celebrarse el contrato, que las mercaderías se encontraban (o debían manufacturarse o producirse) en un lugar determinado. Si se cumplen esas condiciones, en virtud del apartado *b*) del artículo 31 el vendedor debe poner las mercaderías a disposición del comprador en ese lugar concreto[17].

9. Poner las mercaderías a disposición del comprador significa que "el vendedor ha hecho lo necesario para que el comprador pueda tomar posesión"[18]. El vendedor debe pues disponer todo lo necesario para la entrega según las circunstancias, para que el comprador no tenga otra cosa que hacer más que tomar las mercaderías en el lugar de entrega[19].

OTROS CASOS (apartado *c*) del artículo 31)

10. El apartado *c*) del artículo 31 es una "regla residual"[20]. Abarca los casos no comprendidos en los apartados *a*) o *b*) y para los cuales el contrato no dispone un lugar concreto de ejecución. Cuando es aplicable el apartado *c*) del artículo 31, el vendedor debe poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde aquél tenga su establecimiento en el momento de celebrar el contrato.

DISPOSICIONES CONTRACTUALES RELATIVAS AL LUGAR DE CUMPLIMIENTO

11. En numerosos fallos se interpretan cláusulas contractuales que pueden modificar o no el lugar de ejecución previsto en el artículo 31. Al interpretarlas, los tribunales suelen examinar todas las circunstancias del caso. El sentido de ciertas formulaciones puede pues variar según las circunstancias. Respecto al término EXW(*ex works*, "en fábrica"), se ha dictaminado que no altera el lugar de ejecución establecido en los apartados *a*) y *c*) del artículo 31[21]. En cuanto al término DDP (*delivered, duty paid*, "entregado libre de derechos"), se ha considerado que el lugar de entrega es el establecimiento del comprador[22]. Sin embargo, las partes pueden acordar en cualquier momento un lugar de entrega diferente. Si el comprador pide que las mercaderías se entreguen a otra empresa que se las elaborará, el establecimiento de esa otra empresa será el lugar de entrega de las mercaderías[23]. La cláusula *free delivery (buyer's place of business*) (franco de porte, establecimiento del comprador) se ha interpretado de distintas maneras. Dos tribunales consideraron que la cláusula era una mera atribución de costos que no tenía nada que ver con el lugar de ejecución[24], mientras que otros tribunales se han pronunciado en sentido contrario[25].

Se ha considerado que la cláusula contractual "pricing ex work Rimini/Italy" (precio en fábrica Rimini/Italia) no cambia el lugar de ejecución establecido en el artículo 31, en un caso en que un vendedor italiano tenía que entregar una unidad de fabricación de ventanas a un comprador alemán[26]. Pero otra disposición contractual según la cual el vendedor tenía que instalar y hacer funcionar la unidad durante cierto tiempo en el establecimiento del comprador llevó a la conclusión de que ése era el lugar de entrega[27]. Si el vendedor está obligado a instalar las mercaderías entregadas en un lugar determinado o a levantar en un lugar determinado la unidad que ha vendido, se ha considerado que ese lugar es el lugar de entrega[28].

CONSECUENCIAS DE LA ENTREGA

12. Una vez que el vendedor ha entregado las mercaderías, ha cumplido su obligación de entrega y ya no es responsable de ellas. Los tribunales suelen concluir que el riesgo de daños ulteriores o de pérdida de las mercaderías pasa al comprador, salvo si tales daños o pérdidas son causados intencionalmente o por negligencia por el vendedor[29]. En consecuencia, si el vendedor ha entregado las mercaderías al primer porteador, cualquier demora en su transmisión va a riesgo del comprador, que quizá tenga derecho a presentar una reclamación contra el porteador[30]. Del mismo modo, si las mercaderías se cargan a bordo de un buque en el puerto designado, el vendedor habrá cumplido su obligación de entrega[31].

CARGA DE LA PRUEBA

13. La parte que afirme que en el contrato se estipula un lugar de entrega distinto del previsto en el artículo 31 debe aportar prueba de lo convenido[32].

Notas

[1] En Italia se ha impugnado la constitucionalidad de la ley interna correspondiente, pero la disposición se ha mantenido, entre otras razones, porque se corresponde con la disposición contenida en el apartado *a*) del artículo 31 de la Convención sobre la Compraventa. Caso CLOUT Nº 91 [Corte Constituzionale, Italia, 19 de noviembre de 1992].

[2] Según este artículo, existe jurisdicción en el lugar en el que se ha cumplido de hecho la obligación o debería haberse cumplido. El lugar donde la obligación debería haberse cumplido ha de determinarse con arreglo a la ley aplicable, sea nacional o una ley internacional uniforme. Véase el caso CLOUT Nº 298 [Tribunal Europeo de Justicia, C–288/92, 29 de junio de 1994].

[3] Por ejemplo, el caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996]; Hoge Raad, Países Bajos, 26 de septiembre de 1997, Unilex; el caso CLOUT Nº 207 [Cour de Cassation, Francia, 2 de diciembre de 1997]; el caso CLOUT Nº 242 [Cour de Cassation, Francia, 16 de julio de 1998], y Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de septiembre de 1998, Unilex.

[4] Caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Gerechtshof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 9 de octubre de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998]; caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998].

[5] Caso CLOUT Nº 430 [Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999], también disponible en *Recht der Internationalen Wirtschaft* 2000, 712.

[6] Caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998].

[7] Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, *Transportrecht–Internationales Handelsrecht* 1999, 48. Véase también el caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002] (se aplicó el principio del apartado *c)* del artículo 31 para determinar cuándo el comprador cumplió su obligación contractual de devolver al vendedor las mercaderías no conformes; dado que el vendedor era responsable del transporte de las mercaderías, se consideró que los daños que éstas sufrieron durante el transporte de vuelta del comprador al vendedor eran responsabilidad del vendedor).

[8] *Id.*

[9] Véase el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

[10] Hoge Raad, Países Bajos, 26 de septiembre de 1997, Unilex.

[11] Véase el Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 29; Comentario sobre el proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, A/CONF.97/5, reproducido en: Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: Actas oficiales, pág. 29, párr. 5.

[12] *Id.*, párrs. 5 y 8.

[13] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (concuerda con las disposiciones de la Convención relativas a la transmisión del riesgo en esa situación; véase el párrafo 1 del artículo 67).

[14] *Id.* Las disposiciones de la Convención relativas a la transmisión del riesgo confirman este punto. Véase el párrafo 1 del artículo 67.

[15] Caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997] (carga a bordo).

[16] Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 29, pág. 29, párr. 9. En el artículo 34 se detalla la obligación del vendedor de entregar los documentos.

[17] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (el lugar de fabricación de audífonos corresponde al lugar de entrega según el apartado *b)* del artículo 31).

[18] Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 29, pág. 30, párr. 16.

[19] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[20] Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 29, pág. 30, párr. 15.

[21] Caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998]. Para el mismo resultado en contratos que incluían la cláusula alemana "ex works", véase el caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997], y Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, *Transportrecht–Internationales Handelsrecht* 1999, 48.

[22] Caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998].

[23] *Id.*

[24] Caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996]; Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de septiembre de 1998, Unilex.

[25] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992]; caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997], también disponible en Unilex.

[26] Caso CLOUT Nº 430 [Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999], también disponible en *Recht der Internationalen Wirtschaft* 2000, 712.

[27] *Id.*

[28] Caso CLOUT Nº 646 [Corte di Cassazione, Italia, 10 de marzo de 2000], también disponible en *Recht der Internationalen Wirtschaft* 2001, 308.

[29] Véanse las disposiciones de la Convención relativas a la transmisión del riesgo (Capítulo IV de la Parte III, artículos 66 a 70).

[30] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999]; similar al caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[31] Caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997].

[32] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

Artículo 32

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

VISIÓN GENERAL: SENTIDO Y PROPÓSITO DE LA DISPOSICIÓN

1. En el artículo 32 se exponen las obligaciones del vendedor, más allá de las especificadas en el artículo 31, para los casos en que un contrato prevé el porte de las mercaderías (es decir, su transporte por medio de un tercero).

2. El artículo incluye tres disposiciones: Si las mercaderías no están claramente identificadas como las especificadas en el contrato (mediante señales en ellas, documentos de expedición o de otro modo) cuando se ponen en poder de un porteador, el vendedor debe especificarlas en un aviso de expedición que enviará al comprador (párrafo 1)[1]. Cuando el vendedor está obligado a disponer el transporte de las mercaderías, debe efectuar los trámites que sean razonables (párrafo 2). Si el vendedor no está obligado a contratar un seguro para el transporte de las mercaderías, deberá, no obstante, a petición del comprador, proporcionarle "toda la información disponible" que el comprador necesite para contratar ese seguro (párrafo 3).

3. El párrafo 2 del artículo 32 se ha aplicado en un fallo[2]. Según esa disposición, el vendedor que esté obligado a disponer el transporte de las mercaderías debe elegir "medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte". Pero, aparte de eso no se obliga al vendedor a utilizar ningún medio de transporte concreto. Con arreglo al artículo 6 de la Convención, por supuesto, las partes pueden haber acordado un tipo específico de porteador. Según el fallo arriba mencionado, el comprador no pudo probar la existencia de un acuerdo según el cual las mercaderías debían transportarse en camión, de modo que se dejó al vendedor la elección del modo de transporte[3].

CARGA DE LA PRUEBA

4. La parte que afirme la existencia de un presunto acuerdo que modificaría o ampliaría lo dispuesto en el artículo 32 debe probar que se celebró dicho acuerdo. De no haber pruebas suficientes, se aplicará el artículo 32[4].

Notas

[1] Las disposiciones del párrafo 1 del artículo 32 están también relacionadas con las disposiciones de la Convención sobre la transmisión del riesgo cuando se prevé el transporte de las mercaderías. Véase el párrafo 2 del artículo 67.

[2] Véase el caso CLOUT Nº 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[3] *Id.*

[4] *Id.* (El comprador no pudo probar la existencia de un acuerdo según el cual las mercaderías se transportarían a Moscú en camión.)

Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o

c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 33 se especifican la fecha o el plazo en que el vendedor debe entregar las mercaderías. Según los apartados *a*) y *b*), el momento de la entrega debe inferirse, en primer lugar, de las estipulaciones del contrato, de conformidad con el principio general de la autonomía de las partes consagrado en la Convención[1]. A falta de mención de una fecha o un plazo específicos en el contrato, en el apartado *c*) se establece una regla supletoria según la cual la entrega deberá efectuarse "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato".

2. Aunque el artículo 33 se refiere únicamente al deber de entrega, su enfoque es aplicable a otros deberes del vendedor, que han de cumplirse igualmente en el momento previsto en el contrato o, a falta de tal previsión, en un plazo razonable.

CASOS EN LOS QUE LA FECHA DE ENTREGA SE HA FIJADO EN EL CONTRATO O PUEDE DETERMINARSE A PARTIR DE ÉL

3. En el apartado *a*) del artículo 33 se presupone que las partes han fijado una fecha para la entrega[2] o que esa fecha puede determinarse a partir del contrato (por ejemplo, "15 días después de Pascua") o por referencia a alguna costumbre o práctica con arreglo al artículo 9. En tal caso el vendedor ha de hacer la entrega en esa fecha[3], y una demora constituirá incumplimiento del contrato.

4. Según un tribunal, el apartado *a*) del artículo 33 es también aplicable cuando las partes, en el momento de celebrar el contrato, no fijaron una fecha específica de entrega, pero sí convinieron en que el vendedor debía hacer la entrega a petición del comprador[4]. No obstante, si el comprador no solicita la entrega, el vendedor no incurre en incumplimiento[5].

CASOS EN LOS QUE EXISTE UN PLAZO FIJO PARA LA ENTREGA

5. El apartado *b*) del artículo 33 es aplicable, o bien cuando las partes han fijado un plazo dentro del cual el vendedor puede entregar las mercaderías, o bien cuando ese plazo puede deducirse del contrato. En esos casos, se establece que el vendedor puede hacer la entrega cualquier día dentro de ese plazo.

6. A los efectos del apartado *b*) del artículo 33, un plazo de entrega se fija, por ejemplo, en una cláusula contractual que diga "hasta fin de diciembre"[6]. Según esa cláusula, la entrega en cualquier momento entre la conclusión del contrato y el fin de diciembre sería conforme al contrato, mientras que la entrega después del 31 de diciembre sería un incumplimiento. Del mismo modo, si la entrega "se ha de hacer en 1993–1994"[7], la entrega en cualquier momento entre el 1º de enero de 1993 y el 31 de diciembre de 1994 es un cumplimento puntual del contrato[8]. Si en el contrato se fija un plazo para la entrega, el vendedor suele tener derecho a decidir la fecha concreta de la entrega[9]. Para que el comprador pueda tener derecho a especificar una fecha de entrega dentro del plazo fijado, es necesario un acuerdo en ese sentido[10], como se sugiere en la última cláusula del apartado *b*) del artículo 33. En un caso, un tribunal supuso, a efectos de argumentación, que una disposición contractual en la que se estipulaba la entrega en "julio, agosto, septiembre + –" podía requerir la entrega de un tercio de la cantidad en cada uno de los meses citados[11].

ENTREGA EN UN PLAZO RAZONABLE A PARTIR DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO

7. El apartado *c*) del artículo 33 es aplicable cuando ni del contrato ni de los usos o prácticas entre las partes puede inferirse una fecha o un plazo de entrega específicos. En dicho apartado se requiere que el vendedor realice la entrega "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato". "Razonable" significa un tiempo adecuado según las circunstancias. Se ha juzgado razonable la entrega de una niveladora dos semanas después de que el vendedor recibiera el primer plazo del pago[12]. En un contrato celebrado en enero en el que se disponía la entrega en "abril, fecha de entrega reservada"[13], el tribunal consideró que era aplicable el apartado *c*) del artículo 33 y que la entrega debía efectuarse en un plazo razonable después de la celebración del contrato, porque a partir del contrato no podía determinarse una fecha o un plazo de entrega específicos. Dado que el comprador había dejado claro que

para él era necesario que la entrega se realizara antes del 15 de marzo, se consideró que el plazo razonable había vencido antes del 11 de abril de[14].

QUÉ CONSTITUYE ENTREGA

8. A fin de cumplir a tiempo la obligación de entregar, el vendedor debe cumplir, conforme a los plazos fijados en el artículo 33, todas las obligaciones de entrega estipuladas en el contrato o en virtud de los artículos 31, 32 ó 34. A menos que se haya acordado otra cosa, en el artículo 33 no se requiere que el comprador pueda tomar posesión de las mercaderías en la fecha de la entrega[15].

CONSECUENCIAS DE LA ENTREGA TARDÍA

9. La entrega efectuada después de la fecha o el plazo de entrega es un incumplimiento del contrato al que son aplicables las reglas de la Convención sobre recursos. Si la entrega a tiempo era de fundamental importancia en el contrato, una demora equivale a un incumplimiento esencial y el contrato podrá resolverse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 49 de la Convención[16]. Según un fallo, una demora de un día en la entrega de una pequeña parte de las mercaderías no constituye incumplimiento esencial incluso si las partes acordaron una fecha fija de entrega[17]. No obstante, las partes pueden consignar en su contrato que cualquier demora en la entrega habrá de considerarse como incumplimiento esencial[18].

10. Se ha considerado que la declaración de un vendedor de que no podría entregar a tiempo las mercaderías constituyó un incumplimiento anticipado del contrato en el sentido del artículo 71[19].

CARGA DE LA PRUEBA

11. La parte que afirme que se ha convenido una fecha o un plazo para la entrega tiene que probarlo[20]. Un comprador que afirme que tiene derecho a escoger una fecha de entrega concreta durante un período de entrega acordado debe probar que existe un acuerdo o unas circunstancias que apoyen tal afirmación[21].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[2] Véase el ejemplo de la Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex ("Entrega: 3 de diciembre de 1990").

[3] Véase el comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 31, pág. 31, párr. 3.

[4] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] *Id*. (En el contrato se estipulaba que el vendedor haría la entrega según calendarios elaborados por el comprador pero, al parecer, el comprador nunca proporcionó tales calendarios; véase el texto íntegro de la decisión.)

[6] Véase el caso de Tribunal de Arbitraje de la CCI, enero de 1997, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70.

[7] Véase Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1998, laudo Nº 9117, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 83.

[8] *Id.*

[9] *Id.*

[10] *Id*.; implícitamente también en el caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[11] Caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990].

[12] Caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal, Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997]. En otro fallo se consideró que el vendedor había entregado las mercaderías en un plazo razonable pese al carácter estacional de las mercaderías (artículos navideños): caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial, Barcelona, España, 20 de junio de 1997].

[13] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999].

[14] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (el tribunal estimó que la oferta del comprador, en la que se requería efectuar la entrega antes del "15 de marzo" no se alteró considerablemente por la aceptación del vendedor, en la que se indicaba el plazo de entrega: "abril, fecha de entrega reservada"; como el oferente no objetó a las condiciones de aceptación, se formó un contrato con arreglo al párrafo 2 del artículo 19 de la Convención, y la condición modificada en la aceptación pasó a ser parte del contrato).

[15] Véase el comentario de la Secretaría al que entonces era el artículo 31, pág. 31, párr. 2, y también Landgericht Oldenburg, Alemania, 27 de marzo de 1996, Unilex.

[16] Tribunal de Arbitraje de la CCI, enero de 1997, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70.

[17] Landgericht Oldenburg, Alemania, 27 de marzo de 1996, Unilex.

[18] Tribunal de Arbitraje de la CCI, enero de 1997, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70 (en las condiciones generales del comprador, que las partes habían aceptado, se disponía que cualquier demora en la entrega constituía incumplimiento esencial del contrato).

[19] Tribunal de Arbitraje de la CCI, enero de 1997, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 72.

[20] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1998, laudo Nº 9117, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 90.

Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

VISIÓN GENERAL: SENTIDO Y PROPÓSITO DE LA DISPOSICIÓN

1. En el artículo 34 se aborda el deber del vendedor de entregar documentos relacionados con las mercaderías vendidas, cuando exista tal obligación.

2. Conforme a la primera oración del artículo, los documentos deben presentarse en el momento, el lugar y la forma fijados en el contrato. En la segunda oración se establece que, si el vendedor ha entregado antes del tiempo convenido documentos que no sean conformes, tendrá derecho a subsanar esos defectos, si con ello no causa al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. Aun así, con arreglo a lo dispuesto en la última oración del artículo, el comprador puede exigir una indemnización por cualquier daño que haya sufrido a pesar de la subsanación del vendedor.

DOCUMENTOS RELATIVOS A LAS MERCADERÍAS: DEFINICIÓN Y OBLIGACIÓN DE ENTREGARLOS

3. El artículo 34 es aplicable cuando el vendedor está "obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías", pero en esa disposición no se especifica cuándo el vendedor tiene esa obligación ni se definen los documentos a los que hace referencia. En el contrato suele preverse qué documentos han de entregarse, por ejemplo, mediante ciertos términos de entrega y precio (como uno los definidos en los Incoterms). En un caso, el tribunal concluyó que, con arreglo a un término FOB, el vendedor estaba obligado a facilitar al comprador una factura en la que constara la cantidad y el valor de las mercaderías[1]. Los usos y prácticas comerciales convenidos entre las partes también pueden indicar los documentos que se deben proporcionar.

4. "Documentos relacionados con las mercaderías" en el sentido del artículo 34 son, principalmente, los que dan a sus poseedores el control de las mercaderías, como conocimientos de embarque, recibos provisionales de mercaderías entregadas sobre muelle y recibos de depósito[2], pero también pueden ser pólizas de seguros, facturas comerciales, certificados (por ejemplo, de origen, peso, contenido o calidad) y otros documentos similares[3].

5. Se ha dictaminado que el vendedor no suele estar obligado a facilitar documentos de aduana para la exportación de las mercaderías, a menos que las partes hayan convenido en otra cosa[4].

ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS

6. Conforme al artículo 34, el lugar, el tiempo y la forma de entrega de los documentos tienen que atenerse a lo dispuesto en el contrato[5]. Si se adoptan términos de entrega y precio (como, por ejemplo, los Incoterms), éstos, por lo general, fijarán esas modalidades. Respecto al Incoterm CFR (*cost, freight*, costo y flete), un tribunal arbitral ha mantenido que esa cláusula no hace que el momento de entrega de los documentos sea esencial en el contrato[6]. Si ni el contrato ni los usos comerciales ni las prácticas entre las partes especifican modalidades concretas de entrega de los documentos, el vendedor deberá entregarlos "en un momento y una forma que permitan que el comprador tome posesión de las mercaderías del transportista cuando lleguen a su lugar de destino, las introduzca en el país de destino por la aduana y ejerza las reclamaciones que correspondan contra el transportista o la compañía aseguradora"[7].

DOCUMENTOS NO CONFORMES

7. La entrega de documentos no conformes constituye un incumplimiento del contrato al que se aplican los recursos normales[8]. Si el incumplimiento es de suficiente gravedad, puede ser un incumplimiento esencial y, de ese modo, permitir al comprador declarar resuelto el contrato[9]. Sin embargo, se ha considerado que la entrega de documentos no conformes (un certificado de origen falso y un certificado incorrecto de análisis químicos) no constituye incumplimiento esencial si el propio comprador puede subsanar el defecto fácilmente solicitando del productor los documentos correctos[10].

ENTREGA ANTICIPADA DE LOS DOCUMENTOS

8. Si el vendedor ha entregado documentos no conformes antes del momento en que debían entregarse, el artículo 34 le permite subsanar la falta de conformidad hasta el momento de entrega y siempre que no se ocasionen al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. Los defectos pueden subsanarse entregando documentos conformes[11].

Notas

[1] Arbitraje COMPROMEX, México, 29 de abril de 1996, Unilex.

[2] Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 32, pág. 33, párr. 2; véase también el caso CLOUT Nº 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (certificado de origen y certificado de análisis); véase también el Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 32, pág. 33, párr. 2.

[4] Caso CLOUT Nº 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997].

[5] Véase también Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1995, laudo Nº 7645, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 34.

[6] *Id.*

[7] Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 32, pág. 33, párr. 3.

[8] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996].

[9] *Id.*

[10] *Id.*

[11] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, marzo de 1998, laudo Nº 9117, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 90.

Parte III, Capítulo II, Sección II

Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros (artículos 35 a 44)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección II del Capítulo II de la Parte III de la Convención contiene disposiciones relativas a algunas de las obligaciones más importantes del vendedor dimanantes de un contrato de compraventa, en particular, la obligación de entregar mercaderías conformes a los requisitos del contrato y de la Convención en cuanto a cantidad, calidad, descripción y embalaje (artículo 35), y la obligación de asegurarse de que las mercaderías estén libres de derechos o pretensiones de terceros en relación con su propiedad (artículo 41) y en relación con su propiedad intelectual (artículo 42). También se incluyen en la sección otras disposiciones relacionadas con la cuestión de la conformidad, como un artículo acerca de la relación entre el momento en que ocurre una falta y la consecuente división de responsabilidad entre el vendedor y el comprador (artículo 36), y una disposición sobre el derecho del vendedor a subsanar toda falta de conformidad si los bienes se entregan antes de la fecha fijada para la entrega.

2. La sección también incluye disposiciones que reglamentan el procedimiento que debe seguir un comprador para mantener su derecho a reclamar por la falta de cumplimiento por parte del vendedor de su obligación de entregar mercaderías conformes o de entregar las mercaderías libres de derechos o pretensiones de terceros. Entre esas disposiciones, se encuentra una por la que se regula el deber del comprador de examinar las mercaderías tras la entrega (artículo 38), otras en las que se exige al comprador que notifique los presuntos incumplimientos de las obligaciones del vendedor (artículo 39 y párrafo 1 del artículo 43), y otras en las que se excusa al comprador por no dar esa notificación o se relajan las consecuencias de no haberlo hecho (artículo 40, párrafo 2 del artículo 43 y artículo 44). Los artículos 38 y 39 han resultado ser dos de las disposiciones invocadas con más frecuencia (y más controvertidas) en litigios con arreglo a la Convención.

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

3. En general, las disposiciones de esta sección actúan conjuntamente con los artículos que reglamentan los derechos y acciones de un comprador perjudicado, contenidos en la Sección III (artículos 45 a 52), y a menudo se invocan junto a ellos. Varias disposiciones de la Sección II guardan una especial relación con otros artículos o grupos de artículos de la Convención. Por ejemplo, el artículo 36, sobre la responsabilidad del vendedor por toda falta de conformidad en función de cuándo ocurre esa falta de conformidad, está estrechamente relacionado con el Capítulo IV de la Parte III, sobre la transmisión del riesgo (artículos 66 a 70); el artículo 37 (sobre el derecho del vendedor de subsanar una falta de conformidad antes de la fecha de entrega fijada en el contrato) funciona en conjunción con el artículo 48 (sobre el derecho del vendedor a subsanar una falta de conformidad después de la fecha de entrega), y también está relacionado con el párrafo 1 del artículo 52 (según el cual, el comprador puede aceptar o rehusar una entrega anticipada). Las disposiciones de esta sección relativas a las notificaciones (artículos 39 y 43), por supuesto, están sujetas a la norma contenida en el artículo 27, según la cual, toda notificación conforme a la Parte III de la Convención enviada por medios adecuados a las circunstancias, surtirá efecto pese a “las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión” e incluso pese al “hecho de que no llegue”.

Artículo 35

1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:

a) Que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) Que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) Que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados *a*) a *d*) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

INTRODUCCIÓN

1. En el artículo 35 de la Convención se establecen normas para determinar si las mercaderías entregadas por el vendedor son conformes al contrato en cuanto a tipo, cantidad, calidad y embalaje o envase, definiendo así las obligaciones del vendedor respecto a estos aspectos decisivos del cumplimento del contrato. Dos tribunales han dictaminado que la noción unitaria de conformidad definida en el artículo 35 desplaza los conceptos de "garantía" que se encuentran en algunas leyes nacionales[1].

2. En general, el hecho que el vendedor no entregue mercaderías que reúnan las condiciones aplicables enunciadas en el artículo 35 constituye un incumplimiento de sus obligaciones[2], aunque se ha dictaminado que la no conformidad de las mercaderías no es incumplimiento si éstas son iguales en valor y utilidad a mercaderías conformes[3]. Además, un incumplimiento de las obligaciones del vendedor derivadas del artículo 35 puede incluso ser, en las debidas circunstancias, un incumplimiento esencial del contrato tal y como se define en el artículo 25 de la Convención, lo que justificaría la resolución del contrato por el comprador con arreglo al párrafo 1 del artículo 49 de la Convención[4].

PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 35

3. En el párrafo 1 de este artículo se exige al vendedor la entrega de mercaderías que correspondan a las especificaciones del contrato en cuanto a descripción, calidad, cantidad y envase o embalaje. Así, se ha establecido que un envío de plástico en bruto que contenía un porcentaje de cierta sustancia menor que el especificado en el contrato, y que en consecuencia producía persianas que no protegían debidamente de la luz solar, no era conforme al contrato, y por lo tanto, el vendedor había incumplido sus obligaciones[5]. También se ha fallado que un envío de una cantidad menor de mercaderías que la especificada en el contrato carecía de conformidad según el párrafo 1 del artículo 35; el tribunal señaló que la falta de "conformidad" se refiere tanto a calidad como a cantidad insuficientes de las mercaderías entregadas[6]. Se consideró que un automóvil usado que había sido puesto en circulación dos años antes de lo indicado en su documentación y cuyo cuentakilómetros no reflejaba el total de kilómetros recorridos, no era conforme, con arreglo al párrafo 1 del artículo 35[7]. Por otra parte, un tribunal ha concluido que no infringió esta disposición el vendedor que entregó mariscos con un alto nivel de cadmio, porque las partes no habían especificado en su contrato un nivel máximo de cadmio[8].

4. Para determinar, a los efectos del párrafo 1 del artículo 35, si el contrato requiere la entrega de mercaderías de una cantidad, calidad o descripción en particular, o si requiere que éstas sean envasadas o embaladas de cierta manera, hay que remitirse a las reglas generales que determinan el contenido del contrato entre las partes[9]. A este respecto, un tribunal, al resolver en apelación sobre el fallo relativo a los mariscos con alto contenido de cadmio mencionado en el párrafo anterior, consideró que el vendedor no había convenido implícitamente en atenerse a las normas nacionales recomendadas respecto al cadmio (pero no jurídicamente obligatorias) vigentes en el país del comprador[10]. Como arguyó el tribunal, el mero hecho de que el vendedor tuviera que entregar los mariscos en unos almacenes situados en el país del comprador no constituía un acuerdo implícito con arreglo al párrafo 1 del artículo 35 de cumplir las normas de ese país relativas a la reventa ni de atenerse a sus disposiciones de derecho público sobre reventa[11].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 35: VISIÓN GENERAL

5. En el párrafo 2 del artículo 35 se establecen criterios sobre la calidad, la función y el embalaje de las mercaderías que, sin ser obligatorios, se supone que son parte de los contratos de compraventa. En otras palabras, estos criterios son condiciones implícitas que obligan al vendedor aunque no haya un acuerdo afirmativo al respecto. Si las partes no desean que estos criterios se apliquen a su contrato, pueden, según el artículo 35, pactar otra cosa[12]. A menos que las partes ejerzan su autonomía para excluir del contrato las normas del párrafo 2 del artículo 35, estarán obligadas por ellas[13]. Según un tribunal arbitral, un acuerdo sobre la calidad general de las mercaderías no excluía la aplicación del párrafo 2 del artículo 35 si tal acuerdo contenía únicamente condiciones positivas sobre las cualidades que habían de tener las mercaderías y no condiciones negativas que eximieran al vendedor de sus responsabilidades[14]. Un tribunal aplicó la ley nacional para invalidar una determinada cláusula contractual por la que se pretendía eximir al vendedor de su responsabilidad por cualquier falta de conformidad de las mercaderías: el tribunal sostuvo que la cuestión de la validez de tal cláusula recaía fuera de la competencia de la Convención y se regía por la ley nacional aplicable según las reglas de derecho internacional privado[15].

6. El párrafo 2 del artículo 35 consta de cuatro apartados. Dos de ellos, el *a*) y el *d*), se aplican a todos los contratos a menos que las partes hayan acordado otra cosa. Los otros dos apartados, el *b*) y el *c*), entran en juego únicamente si se dan ciertas circunstancias de hecho. Los criterios establecidos en estos apartados son cumulativos, es decir, que las mercaderías no serán conformes al contrato a menos que respondan a los criterios expuestos en todos los apartados aplicables.

APARTADO *a*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 35

7. En el apartado *a*) se impone al vendedor el deber de entregar mercaderías "aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo". Se ha considerado que esta norma se conculcó en un caso en el que el vendedor entregó una unidad de refrigeración que se averió poco después de ser puesta en funcionamiento por primera vez[16]. También se consideró conculcada en otro caso en que el vendedor entregó vino que había sido diluido en un 9% con agua, lo que dio lugar a que las autoridades nacionales se incautaran de él y lo destruyeran[17], y en otro caso en que el vendedor entregó vino chaptalizado[18]. Asimismo, se dictaminó que hubo infracción cuando un vendedor sustituyó un componente diferente de una máquina sin notificarlo al comprador y sin darle instrucciones adecuadas para su instalación, con el resultado de que la máquina dejó de funcionar a los tres años de usarla y defraudó la expectativa del comprador de "funcionamiento prolongado y constante de la [máquina] sin fallos"[19].

8. La norma contenida en el apartado *a*), no obstante, requiere únicamente que las mercaderías sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen. No requiere que sean perfectas o impecables, a menos que la perfección sea precisa para que las mercaderías cumplan sus finalidades ordinarias[20]. Un tribunal planteó la cuestión, aunque sin resolverla, de si en esta disposición se requiere que las mercaderías sean de calidad media o simplemente de calidad "comercializable"[21].

9. En varias decisiones se ha tratado la cuestión de si la conformidad con el apartado *a*) se determina por remisión a las normas de calidad vigentes en la jurisdicción del comprador. Según una decisión, el hecho de que el vendedor haya de entregar las mercaderías en una jurisdicción determinada y pueda inferir que serán vendidas allí no es suficiente para imponer las normas de la jurisdicción de destino a la hora de determinar la aptitud para los usos ordinarios con arreglo a este apartado *a*)[22]. Así pues, el hecho de que los mejillones entregados en el país del comprador contuvieran cadmio en niveles superiores a los recomendados en las normas sanitarias del país del comprador no significó que los mejillones no fueran conformes al contrato según el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35[23]. El tribunal indicó que las normas de la jurisdicción de importación habrían sido aplicables si existieran esas mismas normas en la jurisdicción del vendedor, o si el comprador hubiera señalado las normas a la atención del vendedor y se hubiera remitido a la pericia del vendedor[24]. El tribunal planteó la cuestión, pero sin resolverla, de si el vendedor sería responsable de cumplir las normas de derecho público del país de importación en caso de que conociera o debiera haber conocido tales normas por "circunstancias especiales", por ejemplo, si el vendedor tuviera una sucursal en el país de importación, tuviera una larga relación de negocios con el comprador, realizara a menudo exportaciones al país del comprador o promoviera sus productos en el país de importación[25]. Un tribunal de otro país, citando la decisión mencionada, se negó a invalidar un laudo arbitral en el que se estimó que un vendedor había infringido el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35 al haber entregado material médico que no cumplía las normas de seguridad de la jurisdicción del comprador[26]: el tribunal concluyó que los árbitros actuaron correctamente al concluir que el vendedor debería haber conocido las normas del país del comprador, y estaba obligado por ellas, en atención a las "circunstancias especiales" en el sentido de la opinión del tribunal que dictó la mencionada decisión. Otro tribunal ha concluido

que un vendedor de queso estaba obligado a cumplir las normas del país del comprador porque había mantenido una relación comercial con el comprador durante varios meses, y por lo tanto debía haber sabido que el queso estaba destinado al mercado del país del comprador[27]; el vendedor, por lo tanto infringió sus obligaciones impuestas por el artículo 35 de la Convención cuando entregó queso cuya composición no estaba indicada en el envase, como requerían las normas comerciales del país del comprador.

APARTADO *b*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 35

10. En este apartado se requiere que las mercaderías sean aptas "para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato". La obligación de este apartado se impone sólo si se hicieron saber al vendedor una o más finalidades particulares en el momento de celebrar el contrato. Además, las prescripciones del apartado *b*) no se aplican si de las circunstancias resulta que "el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor". Respecto a este último elemento de confianza, un tribunal ha dictaminado que normalmente un comprador no puede confiar razonablemente en el conocimiento por el vendedor de los requisitos legales o las prácticas administrativas del país de importación referentes a las mercaderías, a menos que el comprador le haya dado a conocer tales requisitos[28]. Por consiguiente, el tribunal concluyó que los mejillones con niveles de cadmio superiores a las recomendaciones de las normas sanitarias alemanas no infringían las disposiciones del apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 35, pues no había pruebas de que el comprador hubiera mencionado dichas normas al vendedor. Con ello el tribunal confirmó la decisión de un tribunal inferior en el sentido de que el vendedor no había infringido el citado apartado *b*), ya que no había pruebas de que las partes hubieran convenido implícitamente en atenerse a las recomendaciones sanitarias del país del comprador[29]. Por otra parte, un tribunal ha dictaminado que un vendedor infringió el citado apartado *b*) al entregar productos para el cuidado de la piel que no mantenían unos determinados niveles de vitamina A durante el tiempo marcado como apto para el consumo[30]. El tribunal estimó que el comprador pretendía adquirir productos con los niveles especificados de vitamina, que "la finalidad especial [...] era conocida por el [vendedor] con suficiente claridad", y que "el comprador había confiado en la pericia del vendedor para alcanzar el contenido requerido de vitamina A y para su debida conservación".

APARTADO *c*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 35

11. En el apartado *c*) se establece que, para ser conformes al contrato, las mercaderías deben poseer "las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador". Varios tribunales han declarado que las mercaderías entregadas infringían esta disposición[31]. El apartado *c*) se aplica si el vendedor ha presentado una muestra o modelo al comprador, a menos que las partes "hayan pactado otra cosa." Sin embargo, un tribunal ha indicado que las mercaderías deben ajustarse a un modelo sólo si hay acuerdo expreso en el contrato de que así ha de ser[32]. Por otra parte, se ha sostenido que la disposición es aplicable incluso si es el comprador y no el vendedor quien ha proporcionado el modelo, siempre que las partes hayan convenido en que las mercaderías han de ser conformes al modelo[33].

APARTADO *d*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 35

12. El apartado *d*) del párrafo 2 complementa la última cláusula del párrafo 1, en el que se requiere que las mercaderías "estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato". En varios fallos se ha determinado que unas mercaderías envasadas de modo inadecuado no eran conformes al contrato según este apartado. Un vendedor vendió queso sabiendo que este producto sería revendido en el país del comprador, y la entrega se hizo en envases que no cumplían las normas de etiquetado para alimentos de ese país, por lo que se consideró que las mercaderías eran no conformes en el sentido del citado apartado *d*) del párrafo 2 del artículo 35[34]. En otro caso, se estimó que un vendedor de fruta enlatada había infringido el artículo 35 porque los recipientes no eran adecuados para impedir el deterioro de las mercaderías después del envío[35].

PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 35

13. En el párrafo 3 de este artículo se exime al vendedor de responsabilidad por una falta de conformidad con arreglo al párrafo 2 en la medida en que el comprador "conociera o no hubiera podido ignorar" la no conformidad en el momento de la celebración del contrato[36]. En virtud de esta disposición, se sostuvo que un comprador había asumido el riesgo de defectos en una niveladora usada inspeccionada y probada por él antes de la compra[37]. Un tribunal ha declarado que, con arreglo al párrafo 3 del artículo 35, un comprador que opta por comprar las mercaderías pese a una evidente falta de conformidad debe aceptar las mercaderías "tal como están"[38]. Sin embargo, la disposición contenida en el párrafo 3 no es ilimitada. En un caso en el que un vendedor sabía que un automóvil usado había sido puesto en circulación dos años antes de lo indicado en su documentación y sabía que su cuentakilómetros rebajaba el kilometraje real pero no reveló estos hechos al comprador, se lo consideró responsable de la falta de conformidad aun cuando el comprador (también vendedor de automóviles usados) debería haber detectado los problemas[39]. Citando el artículo 40 y el párrafo 1 del artículo 7, el tribunal consideró que la Convención contenía un principio general en favor incluso de un comprador muy negligente frente a un vendedor fraudulento.

CARGA DE LA PRUEBA

14. En varias decisiones se ha examinado la cuestión de sobre quién recae la carga de probar que las mercaderías no son conformes al contrato según el artículo 35. Un tribunal ha indicado dos veces que la carga de la prueba corresponde al vendedor[40]. En cambio, varios tribunales han concluido que incumbe al comprador probar la falta de conformidad, aunque en las decisiones se adoptan diferentes teorías para llegar a ese resultado. Por ejemplo,

tras notar que la Convención no trata expresamente la cuestión de la carga de la prueba, un tribunal arbitral aplicó la legislación nacional para asignar la carga al comprador como parte que alegaba una falta de conformidad[41]. Otros tribunales han concluido que la Convención misma, aunque no se pronuncia expresamente sobre esta cuestión, contiene un principio general de que la parte que sostiene o afirma un hecho corre con la carga de probarlo, de lo que resulta la asignación de la carga al comprador que afirme que las mercaderías no son conformes al contrato[42]. En algunas decisiones se ha sugerido que la carga de la prueba varía en función del contexto. Así, un tribunal ha dictaminado que corresponde al comprador probar una falta de conformidad si ha recibido las mercaderías sin dar inmediatamente aviso de no conformidad[43]. Del mismo modo, otro tribunal ha indicado que correspondía al vendedor probar que las mercaderías eran conformes en el momento en que se transmitió el riesgo de pérdida, pero que correspondía al comprador probar una falta de conformidad una vez transmitido el riesgo, si éste aceptó las mercaderías sin notificar inmediatamente los defectos al vendedor[44].

PRUEBAS DE LA FALTA DE CONFORMIDAD

15. Varias decisiones se han referido a cuestiones relacionadas con las pruebas de la falta de conformidad con arreglo a lo dispuesto en el artículo 35. Los tribunales han aducido y aceptado en varios casos pruebas directas de que se han infringido los criterios del artículo 35. Así, la comprobación de que las autoridades del país del comprador se habían incautado del vino entregado y lo habían destruido porque había sido aguado fue aceptada por el tribunal como testimonio de que el vino no era conforme al contrato de compraventa[45]. Del mismo modo, un tribunal ha concluido que, una vez que el comprador hubo establecido que una unidad de refrigeración se había averiado poco después de ser puesta en funcionamiento por primera vez, se supuso que el vendedor había infringido el apartado *a)* del párrafo 2 del artículo 35, y a él le correspondió probar que no era responsable de los defectos[46]. También se ha aceptado un dictamen pericial para demostrar una falta de conformidad[47], aunque los resultados de una investigación sobre la calidad de las mercaderías se consideraron insuficientes para demostrar la falta de conformidad en un caso en que el comprador ignoró un uso comercial por el que era obligatorio permitir al vendedor estar presente en tales investigaciones[48]. Por otra parte, se ha dictaminado que el fallo precoz de una pieza sustituida en una máquina no demostraba en sí mismo que la máquina no fuera conforme al contrato, ya que el fallo podía deberse a una instalación inadecuada[49]. Según otro tribunal, el hecho de que el comprador no protestara por defectos obvios en el momento de recibir las mercaderías es prueba afirmativa de que las mercaderías eran conformes al contrato[50]. En otro caso, unas partidas de productos químicos supuestamente no conformes se habían mezclado con partidas entregadas anteriormente; por ello, aunque el comprador probó que el vidrio producido con tales productos era defectuoso, no pudo distinguir qué partidas eran la causa de los defectos, y como había expirado el plazo para dar aviso de no conformidad de las partidas anteriores, el comprador no pudo probar la falta de conformidad[51]. Otro tribunal decidió, como otro motivo para desestimar la demanda del comprador, que mediante la prueba presentada no se lograba establecer si las faltas de conformidad de las mercaderías surgieron antes o después de que el riesgo de pérdida se transmitiera al comprador[52]. Por último, se ha dictaminado que la oferta de un vendedor de subsanar cualesquiera defectos de las mercaderías no constituyó un reconocimiento de su falta de conformidad[53].

CUESTIONES JURISDICCIONALES

16. A los efectos de determinar la jurisdicción según el párrafo 1 del artículo 5 del Convenio de Bruselas, varios tribunales han concluido que la obligación de conformidad impuesta al vendedor por el artículo 35 de la Convención no es independiente de la obligación de entregar las mercaderías, y que ambas se realizan en el mismo lugar[54].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 256 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véase por ejemplo, el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (un incumplimiento esencial del contrato "puede ser causado por la entrega de mercaderías no conformes al contrato"; véase el texto de la decisión); Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex (el vendedor había incumplido sus obligaciones al entregar mercaderías no conformes a las especificaciones técnicas del contrato).

[3] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

[4] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994]. Véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, también disponible en Unilex (la entrega de una máquina totalmente inadecuada para el uso concreto que se había expuesto al vendedor y que no podía alcanzar el nivel de producción prometido constituyó un incumplimiento "grave y esencial" del contrato, porque el nivel prometido de producción había sido una condición esencial para la conclusión del contrato; por tanto, el incumplimiento era una base para resolver el contrato).

[5] Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex.

[6] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[7] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996].

[8] Caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 20 de abril de 1994].

[9] Estas reglas generales incluyen las disposiciones de la Convención relativas al sentido y contenido de un contrato de compraventa, en especial el artículo 8 (normas para determinar la intención de una parte) y el artículo 9 (usos y prácticas que obligan a las partes).

[10] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] La facultad de las partes de excluir del contrato las normas contenidas en el párrafo 2 del artículo 35 (es decir, de pactar otra cosa) es una aplicación concreta de la facultad que les otorga la Convención, en su artículo 6, de "establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos". Véase el caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996]. ("Que el [comprador] tenga derechos de garantía contra el vendedor –y de qué clase– depende básicamente de las condiciones de garantía del [vendedor], que hayan pasado a formar parte del contrato. Éstas tienen prioridad sobre las disposiciones de la CIM (CIM, art. 6)."; véase el texto de la decisión).

[13] Un tribunal de primera instancia ha mantenido que una maquinaria se vendió "tal como estaba" (de hecho, sin las protecciones del apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35) porque era de segunda mano, pero el tribunal de apelación optó por no adoptar ese enfoque, y afirmó esa parte de la decisión del tribunal inferior, pero basándose en otras razones. Véase Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997, Unilex, en el que se confirma, en la parte pertinente, el fallo de Landgericht Aachen, Alemania, 19 de abril de 1996.

[14] Caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996]. Véase también *Supermicro Computer, Inc. v. Digitechnic, S.A.*, 145 F. Supp. 2d 1147 (N.D. Cal. 2001), en el que un tribunal de distrito estadounidense se abstuvo de entender en un conflicto que era ya objeto de litigio en Francia porque para resolver la cuestión el tribunal tendría que determinar la validez de un descargo de responsabilidad respecto a la garantía con arreglo a la Convención (145 F. Supp. 2d at 1151).

[16] Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996].

[17] Caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995].

[18] Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996, Unilex.

[19] Caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[20] Arbitraje de la CCI, caso Nº 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, pág. 53 (2000) (se consideró que unas sustancias químicas microcristalinas que se habían solidificado pero que podían volver a transformarse fácilmente en cristales eran conformes al contrato); caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998] (una línea del texto descolocada, que no afectaba a la comprensibilidad del texto, no significó que un catálogo de exposición de arte fuera no conforme); caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999] (unos envíos con un pequeño porcentaje de molduras para marcos de cuadros defectuosas no suponían falta de conformidad con el contrato, ya que se probó que los envíos de cualquier proveedor incluirían algunas molduras defectuosas) (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión). Un tribunal dictaminó que, con arreglo al apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35, las mercaderías deben ser de calidad media, y no simplemente comercializables; véase Landgericht Berlín, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex. Compárese con el laudo del Instituto de Arbitraje de los Países Bajos, laudo arbitral Nº 2319, 15 de octubre de 2002, Unilex (en el que se rechazaron tanto la calidad media como las pruebas de la calidad de comercializable de las mercaderías y se aplicó un criterio de "calidad razonable").

[22] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] ("A un vendedor extranjero no se le puede exigir simplemente que conozca las disposiciones jurídicas ni las prácticas administrativas difícilmente determinables del país al cual exporta, y [...] el comprador, por lo tanto, no puede confiar racionalmente en tal conocimiento del vendedor, sino que cabe suponer que el comprador tiene ese conocimiento práctico de las condiciones de su propio país o del lugar de destino escogido por él, y en consecuencia cabe esperar que informe de ello al vendedor.") El tribunal planteó la cuestión, pero no la resolvió, de si las mercaderías deben cumplir las normas de la jurisdicción del vendedor para cumplir lo dispuesto en el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35 (véase el texto íntegro de la decisión).

[23] *Id.* Compárese el caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000], en el que un comprador suizo de grabadoras de vídeo presentó una reclamación porque el vendedor alemán había facilitado folletos de instrucciones sólo en alemán y no en los demás idiomas hablados en Suiza. El tribunal rechazó el argumento porque las grabadoras no se habían producido especialmente para el mercado suizo y el comprador no había estipulado la entrega de folletos de instrucciones en otros idiomas.

[24] En una decisión ulterior relativa a una cera para vides que no había servido para proteger unas vides injertadas, el Tribunal Supremo de Alemania consideró que la cera no cumplía los requisitos del apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35, porque "no cumplía las normas del sector conocidas y aplicadas por ambas partes". Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Un tribunal ha concluido que, en las siguientes circunstancias, un vendedor español de pimienta aceptó que el producto cumpliera las leyes alemanas de seguridad alimentaria: el vendedor tenía antiguas relaciones de negocios con el comprador alemán, exportaba regularmente a Alemania, y en un contrato anterior con el comprador, había aceptado procedimientos especiales para el cumplimiento de las leyes alemanas de seguridad alimentaria; Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex. El tribunal, citando el párrafo 1 del artículo 35, estimó que los productos de pimienta con un contenido de óxido de etileno superior al permitido por las leyes alemanas de seguridad alimentaria no eran conformes al contrato, y en consecuencia falló a favor del comprador, que había sostenido (presumiblemente sobre la base del apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35) que los productos de pimienta "no eran aptos para los fines a los que se destinan normalmente las mercaderías y no aptos para venderse en Alemania".

[26] Caso CLOUT Nº 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999].

[27] Caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995].

[28] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[29] Caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 20 de abril de 1994], opinión descrita en el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[30] Tribunal de Primera Instancia de Helsinki, Finlandia, 11 de junio de 1995, confirmado por el Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998; traducción inglesa disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/980630f5.html; véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, también disponible en Unilex.

[31] Caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (en el que se consideró que las mercaderías (zapatos) no eran conformes a la muestra facilitada por el vendedor, pero que esa falta de conformidad no era un incumplimiento esencial; véase el texto de la decisión); caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (Se concluyó que los compresores de aire acondicionado entregados por el vendedor no eran conformes al contrato, y que esa falta de conformidad constituía incumplimiento esencial: "El acuerdo entre Delchi y Rotorex se basó en un compresor de muestra suministrado por Rotorex y en especificaciones escritas relativas a la capacidad de enfriamiento y al consumo de energía [...]. El presidente de Rotorex [...] admitió en una carta de 17 de marzo de 1988 a Delchi que los compresores suministrados eran menos eficientes que la muestra [...].";véase el texto de la decisión).

[32] Landgericht Berlín, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.

[33] Caso CLOUT Nº 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[34] Caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[35] Conservas La Costeña S.A. de C.V. contra Lanín San Luis S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A., Procedimiento de arbitraje ante COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México), México, 29 de abril de 1996, Unilex. En el fallo no se citó expresamente el apartado *d*) del párrafo 2 del artículo 35 de la Convención.

[36] En el párrafo 3 del artículo 35 sólo se exonera de responsabilidad al vendedor por no conformidad con arreglo a los apartados *a*) a *d*) del párrafo 2 del artículo 35. Una falta de conformidad con arreglo al párrafo 1 (según el cual las mercaderías deben ser de la "cantidad, calidad y tipo" correspondientes a lo estipulado en el contrato) no está sujeta a lo dispuesto en el párrafo 3. Sin embargo, es de suponer que la constatación por el comprador de los defectos en el momento de celebrarse el contrato debe tenerse en cuenta para determinar lo que requiere el acuerdo entre las partes en cuanto a la calidad de las mercaderías. Comentario de la Secretaría al que entonces era artículo 33 de la Convención, pág. 35, párr. 14.

[37] Caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997]. Tras la inspección de la niveladora por el comprador, las partes convinieron en que el vendedor debía sustituir tres piezas defectuosas. El vendedor las sustituyó antes de entregar la máquina, pero más tarde el comprador se quejó de otros defectos (véase el texto íntegro de la decisión).

[38] Caso CLOUT Nº 256 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[39] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996].

[40] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, disponible en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996–12–16.htm.

[41] Caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653 1993]. Un tribunal suizo aceptó la opinión de que la carga de la prueba de una falta de conformidad debe asignarse aplicando el derecho interno, pero no adoptó ni rechazó ese planteamiento porque la opinión contraria conducía al mismo resultado (carga de la prueba para el comprador). Caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino Suiza, 15 de enero de 1998].

[42] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (contiene un extenso análisis de la cuestión). Con el mismo resultado general, véase el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993]. Un tribunal recogió la opinión de que la Convención contiene un principio general de atribución de la carga al comprador, pero no adoptó ni rechazó este planteamiento porque la opinión contraria conducía al mismo resultado (carga de la prueba para el comprador). Caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998]; véase también Instituto de Arbitraje de los Países Bajos, laudo arbitral Nº 2319, 15 de octubre de 2002, Unilex. Sin examinar expresamente la cuestión, en varias decisiones parece haberse adoptado implícitamente la opinión de que la Convención asigna al comprador la carga de la prueba de no conformidad. Véase el caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994] (el comprador no pudo probar que las mercaderías no eran conformes al contrato); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, Unilex (el comprador no probó la falta de conformidad).

[43] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión). Un tribunal concluyó que, dado que se demostró que una unidad de refrigeración se averió poco después de ser puesta en funcionamiento, incumbía al vendedor probar que no era responsable del defecto. Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996].

[44] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]. Véase también el caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002] (en cuyo fallo se indica, sin explicar los motivos, que corresponde al comprador probar la falta de conformidad de las mercaderías entregadas).

[45] Caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[46] Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996].

[47] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión). Pero véase el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], en el que el tribunal rechazó la prueba pericial presentada por el vendedor porque según la ley procesal italiana sólo un perito designado por el tribunal puede ofrecer un dictamen pericial (véase el texto íntegro de la decisión). Para los casos en que los tribunales han nombrado a peritos para evaluar la conformidad de las mercaderías, véase el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (el tribunal había recibido un dictamen

pericial de las autoridades sanitarias sobre el nivel de cadmio en mejillones; véase el texto de la decisión); caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999] (según un dictamen pericial, el daño que sufrieron las vides fue causado por una cera defectuosa; véase el texto de la decisión); Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex (designación de un perito judicial para determinar la conformidad de un hilo); Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, disponible en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1996–12–16.htm.

[48] Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 29 de enero de 1998, disponible en la dirección de internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap4.html#engl.

[49] Caso CLOUT Nº 237 [Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[50] Caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[51] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Caso CLOUT Nº 481 [Cour d'Appel, Paris, Francia, 14 de junio de 2001], confirmado en apelación en el caso CLOUT Nº 494 [Cour de Casation, Francia, 24 de septiembre de 2003]. Compárese con el caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002] (en el que se concluyó que el comprador no había demostrado suficientemente que el vendedor había entregado mercaderías no conformes cuando, según una inspección previa al envío, eran conformes).

[53] Caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[54] Caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998]; Caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998]; Caso CLOUT Nº 203 [Cour d'appel, Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995].

Artículo 36

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 36 se determina el momento en que debe haber surgido una falta de conformidad en las mercaderías para que el vendedor sea responsable de ella. En el párrafo 1 se establece la regla general de que el vendedor es responsable de una falta de conformidad que exista en el momento en que el riesgo de pérdida de las mercaderías se transmite al comprador[1]. En el párrafo 2 se amplía la responsabilidad del vendedor en determinadas circunstancias, al disponer que el vendedor es responsable de una falta de conformidad que ocurra incluso después de la transmisión del riesgo, si esa falta es causada por el incumplimiento de las obligaciones del vendedor, incluido el incumplimiento de una garantía respecto a la aptitud o las cualidades futuras de las mercaderías[2]. Varias decisiones ilustran el funcionamiento de los dos párrafos del artículo 36. Una floristería que compró plantas de margaritas se negó a pagar el precio cuando sus clientes se quejaron de que las plantas no habían florecido durante todo el verano, como se esperaba: un tribunal de apelación sostuvo el derecho del vendedor a percibir el precio, en primer lugar, porque el comprador no probó, conforme al párrafo 1 del artículo 36, que las plantas fueran defectuosas cuando el riesgo pasó al comprador, y, en segundo lugar, porque el comprador no probó que el vendedor hubiera garantizado la aptitud futura de la mercadería con arreglo al párrafo 2 de ese artículo[3]. Otro tribunal concluyó que el vendedor no era responsable, según el párrafo 1 del artículo 36, de los daños sufridos por unas cajas para pizzas al ser transportadas por un porteador, porque el riesgo de pérdida había pasado al comprador cuando las mercaderías se entregaron al primer porteador; el resultado no fue modificado por el párrafo 2 del artículo 36, ya que los daños no se debieron a un incumplimiento por parte del vendedor[4].

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 36

2. En el párrafo 1 del artículo 36 se dispone que el vendedor es responsable "conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador". El principio de la responsabilidad del vendedor por los defectos existentes antes de la transmisión del riesgo se refuerza con la frase final del párrafo, que confirma tal responsabilidad "aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento". Lo decisivo para la aplicación de este párrafo es, pues, el momento en que empieza a existir la falta de conformidad, no el momento en que se descubre (o debería haberse descubierto)[5]. La decisión de un tribunal sobre la venta de cacao en grano de Ghana ilustra el funcionamiento general del párrafo[6]. En el contrato se estipulaba que el riesgo pasaría al comprador cuando la mercadería fuera entregada al primer porteador. Se requería también que el vendedor proporcionara, antes del envío de la mercadería, un certificado de un organismo de análisis independiente respecto a la conformidad de los granos con ciertas especificaciones de calidad. El organismo independiente analizó la mercadería unas tres semanas antes de que se empacara para el envío y expidió el certificado requerido. Pero cuando la mercadería llegó, los análisis realizados por el propio comprador pusieron de manifiesto que el cacao en grano era de calidad inferior a la contratada. El tribunal dictaminó que el vendedor sería responsable de la falta de conformidad en tres situaciones: 1) si el certificado de calidad previo al envío expedido por el organismo independiente simplemente fue erróneo y la mercadería no eran conforme en el momento de la inspección; 2) si el deterioro de la calidad hubiera ocurrido en el lapso de tres semanas transcurrido entre la inspección y el envío, o 3) si los defectos existían ya cuando se envió la mercadería pero pudieron comprobarse sólo después de la entrega al comprador.

RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR POR DEFECTOS EXISTENTES EN EL MOMENTO DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

3. En varias decisiones se ha afirmado el principio básico del párrafo 1 del artículo 36, según el cual el vendedor es responsable de toda falta de conformidad existente en el momento de la transmisión del riesgo al comprador[7]. A la inversa, también se ha invocado en varias decisiones el principio de que el vendedor no suele ser responsable de una falta de conformidad surgida después de la

transmisión del riesgo. Por ejemplo, en un caso en el que un contrato de compraventa de setas secas incluía una cláusula "C & F", y las setas se deterioraron durante el transporte, un tribunal concluyó que la falta de conformidad ocurrió después de que el riesgo de pérdida se hubiera transmitido, y por tanto el vendedor no era responsable de la falta con arreglo al citado párrafo 1 del artículo 36[8].

DEFECTOS NO MANIFIESTOS HASTA DESPUÉS DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

4. En el párrafo 1 del artículo 36 se establece que un vendedor es responsable de una falta de conformidad existente cuando se transmitió el riesgo al comprador "aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento". Este principio se ha aplicado en varios casos. Así, en un caso en que un aparato de refrigeración que se había vendido instalado en un remolque de camión se averió a los 15 días de la entrega, el tribunal estimó que había existido una falta de conformidad en el momento en que se transmitió el riesgo, aun cuando tal falta no se manifestara hasta que empezó a utilizarse el aparato[9]. En cambio, en otro caso un comprador de un cuadro atribuido a un artista determinado demandó al vendedor cuando el tercero a quien el comprador revendió el cuadro estableció que no podía atribuirse a aquel artista[10]. El tribunal consideró que el vendedor no era responsable porque, según el párrafo 1 del artículo 36, sólo era responsable de las faltas de conformidad existentes en el momento de transmisión del riesgo al comprador, y en ese momento no había indicación alguna de que el artista indicado no fuera el pintor[11].

CARGA DE LA PRUEBA RESPECTO AL MOMENTO EN QUE APARECE UN DEFECTO

5. Con arreglo al párrafo 1 del artículo 36, los derechos de las partes a menudo dependen de que la falta de conformidad exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador. Por esta razón, es decisivo saber a qué parte incumbe la carga de la prueba sobre esta cuestión[12]. En un caso, un tribunal observó que algunos estudiosos de la Convención proponían que la cuestión se resolviera por remisión a la ley nacional aplicable con arreglo a las reglas de derecho internacional privado, mientras que otros expertos argüían que la propia Convención contiene un principio general (al que se refiere párrafo 2 del artículo 7) según el cual la parte que invoca la no conformidad (es decir, el comprador) debe probarla. En ese caso concreto el tribunal no tuvo que resolver ese desacuerdo, porque según ambos planteamientos se imponía la carga de la prueba al comprador[13]. En otro caso, un tribunal inferior desestimó la demanda de un comprador porque no estaba claro si la falta de conformidad de las mercaderías se produjo antes o después de que el riesgo pasara al comprador; el comprador apeló, argumentando que, con arreglo al artículo 36 y al párrafo 2 del artículo 7, incumbe al vendedor probar que las mercaderías eran conformes en el momento en que se transmitió el riesgo, pero el tribunal de apelación concluyó que el tribunal inferior, en su fallo, no había invertido la carga de la prueba y desestimó la apelación[14]. Otros tribunales parecen considerar la cuestión según los hechos. Así, un tribunal concluyó que un comprador que acepta las mercaderías a su entrega sin protestar de inmediato por su calidad tiene que probar que no eran conformes al contrato[15]. Por otra parte, un tribunal de otro país concluyó que, en el caso de un aparato de refrigeración que se averió al poco tiempo de ser entregado, era presumible que el defecto hubiera existido cuando se envió la mercadería, y correspondía al vendedor la carga de probar que no era responsable de la falta de conformidad[16].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 36

6. En el párrafo 2 del artículo 36 se dispone que el vendedor es responsable de toda falta de conformidad ocurrida después de la transmisión del riesgo al comprador, pero sólo si tal falta se debe a un incumplimiento del vendedor. Un tribunal arbitral ha invocado esta disposición al considerar responsable a un vendedor de la falta de conformidad de fruta enlatada que se deterioró durante el envío por no estar debidamente envasada, aun cuando el comprador soportara el riesgo del tránsito con arreglo a la cláusula FOB del contrato[17]. Por otra parte, un tribunal declaró a un vendedor no responsable de los daños en cajas para pizzas ocurridos después de que el riesgo se transmitiera al comprador, porque el comprador no pudo demostrar que los daños se debieran a un incumplimiento por parte del vendedor[18]. En el párrafo 2 del artículo 36 se dice expresamente que el vendedor será responsable de la falta de conformidad ocurrida después de la transmisión del riesgo si esa falta es resultante del "incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario[19] o para un uso especial[20] o conservarán las cualidades y características especificadas". Otro tribunal ha asignado al comprador la carga de probar que existía una garantía expresa de funcionamiento futuro, y de ese modo ha concluido que un vendedor de plantas no era responsable según el párrafo 2 del artículo 36 de que las plantas no florecieran durante todo el verano, porque el comprador no probó que el vendedor hubiera garantizado el desarrollo futuro de las plantas[21].

Notas

[1] Las reglas sobre el riesgo de pérdida, incluidas las que regulan cuándo el riesgo pasa del vendedor al comprador, se encuentran en los artículos 66 a 70 de la Convención.

[2] El fondo de ambos párrafos del artículo 36 es un reflejo del artículo 66 que dice así: "La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor."

[3] Caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994].

[4] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Por el contrario, según el párrafo 1 del artículo 39, lo decisivo es el momento en que se descubre la falta de conformidad: en ese artículo se dispone que el comprador pierde su derecho a invocar una falta de conformidad "si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto".

[6] Caso CLOUT Nº 253, Suiza, 1998 (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996], revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 241 [Cour de Cassation, Francia, 5 de enero de 1999]; caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995]. Con efecto análogo, véase el caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

[9] Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996], revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 241 [Cour de Cassation, Francia, 5 de enero de 1999]. Véase también el caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Conservas La Costeña S.A. de C.V. v. Lanín San Luis S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A., Arbitraje COMPROMEX, México, 29 de abril de 1996, Unilex.

[10] Arrondissementsrechtbank, Arnhem, Países Bajos, 17 de julio de 1997, Unilex. En apelación, el tribunal consideró que la Convención no era aplicable, pero confirmó el resultado con arreglo al derecho interno. Gerechtshof Arnhem, Países Bajos, 9 de febrero de 1999, Unilex.

[11] Esa afirmación era un argumento alternativo. El tribunal razonó también que el vendedor no era responsable porque toda reclamación contra el comprador presentada por su propio comprador estaba fuera de plazo.

[12] Esta cuestión está estrechamente relacionada con la cuestión general de la atribución de la carga de la prueba cuando el comprador sostiene que las mercaderías no son conformes al contrato según lo dispuesto en el artículo 35. Véase el párrafo 15 del presente Compendio correspondiente al artículo 35.

[13] Caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998].

[14] Caso CLOUT Nº 494 [Cour de Cassation, Francia, 24 de septiembre de 2003], en apelación al caso CLOUT Nº 481 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de junio de 2001].

[15] Caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[16] Caso CLOUT Nº 204 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996], revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 241 [Cour de Cassation, Francia, 5 de enero de 1999].

[17] Conservas La Costeña S.A. de C.V. v. Lanín San Luis S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A., Arbitraje COMPROMEX, México, 29 de abril de 1996, Unilex.

[18] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

[19] En el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 35 de la Convención se dispone que, si no se acuerda otra cosa, las mercaderías no son conformes al contrato a menos "que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo". Esta disposición, sin embargo, no requiere expresamente que las mercaderías sean aptas para usos ordinarios durante un período de tiempo determinado.

[20] En el apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 35 de la Convención se dispone que, mientras no se acuerde otra cosa, las mercancías no son conformes al contrato a menos que "sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor". Esta disposición, sin embargo, no requiere expresamente que las mercaderías sean aptas para usos especiales durante un período de tiempo determinado.

[21] Caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994].

Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 37 de la Convención trata de las entregas de mercaderías no conformes hechas por el vendedor antes de la fecha especificada en el contrato. En la primera oración del artículo se puntualiza que, en caso de entrega de una cantidad insuficiente, el vendedor puede subsanar ese fallo entregando "la parte o cantidad que falte de las mercaderías". En caso de una entrega de mercaderías de calidad deficiente, el vendedor puede subsanar ese fallo entregando mercaderías sustitutorias[1] o subsanando "cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas"[2]. En la segunda oración del artículo se especifica que el comprador conserva el derecho a indemnización por daños y perjuicios con arreglo a la Convención, aunque la cuantía de tal indemnización presumiblemente debe tener en cuenta toda subsanación realizada por el vendedor con arreglo a la primera oración del artículo. Esta segunda oración del artículo 37 fue invocada por un tribunal arbitral en un caso en que un vendedor había entregado productos de confitería antes de que el comprador proporcionara una garantía bancaria requerida por el contrato[3]. Aunque el comprador aceptó la entrega, no pagó las mercaderías, sosteniendo que el vendedor había incumplido el contrato al hacer la entrega antes de que la garantía estuviera vigente y que esta falta debía considerarse incumplimiento esencial del contrato que justificaría la falta de pago por parte del comprador. El tribunal arbitral, no obstante, dictaminó que el incumplimiento del vendedor no permitía que el comprador se negara a pagar, y observó que según la última frase del artículo 37 el comprador podía reclamar indemnización por los daños y perjuicios causados por la entrega anticipada.

Notas

[1] El derecho de un vendedor según el artículo 37 a entregar mercaderías en sustitución de las no conformes debe compararse al derecho de un comprador, con arreglo al párrafo 2 del artículo 46 de la Convención, a exigir que el vendedor entregue mercaderías en sustitución de las no conformes.

[2] El derecho de un vendedor según el artículo 37 a "subsanar" cualquier falta de las mercaderías debe compararse al derecho de un comprador, con arreglo al párrafo 3 del artículo 46 de la Convención, a exigir que el vendedor repare las mercaderías para subsanar la falta de conformidad.

[3] Caso CLOUT, Nº 141 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 200/1994, de 25 de abril de 1995].

Artículo 38

1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.

3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 38 se dispone que un comprador al que se hayan entregado las mercaderías deberá examinarlas o hacer que se examinen. El artículo se refiere principalmente al momento en que ha de realizarse el examen. En el párrafo 1 se establece la regla general de que el examen debe hacerse "en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias". El párrafo 2 contiene una regla especial para los casos en que se contemple el transporte de las mercaderías, en los que se permite aplazar el examen hasta la llegada de las mercaderías a su destino. Respecto a la relación entre los párrafos 1 y 2 del artículo 38, un tribunal ha explicado que normalmente el lugar de examen es el lugar en que el vendedor cumple la obligación de entrega con arreglo al artículo 31 de la Convención, pero si en el contrato se contempla el transporte de mercaderías, el examen puede aplazarse hasta que éstas lleguen a su destino[1]. El párrafo 3 contiene otra regla especial, aplicable si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas: en tales casos, el examen puede aplazarse hasta que las mercaderías lleguen a su nuevo destino, siempre que en el momento de la celebración del contrato el vendedor tuviera conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición.

2. Como se afirma en el comentario de la Secretaría sobre el artículo 38[2] y en numerosa jurisprudencia[3], el momento en que el comprador debe realizar un examen de las mercaderías con arreglo al artículo 38 está íntimamente relacionado con el momento en que el comprador "debiera haber descubierto" una falta de conformidad según el artículo 39, momento en que, según ese artículo, empieza a correr el plazo para que el comprador dé aviso de la falta de conformidad. La obligación de examen impuesta por el artículo 38, por consiguiente, puede tener consecuencias muy serias: si un comprador no descubre una falta de conformidad por no haber realizado oportunamente el debido examen, y en consecuencia no da el aviso requerido por el artículo 39, perderá los derechos, muy posiblemente todos ellos, relativos a la falta de conformidad[4].

3. La obligación de examinar con arreglo al artículo 38 (y de dar aviso de no conformidad según el artículo 39) se aplica no sólo a las faltas de conformidad con arreglo al artículo 35 de la Convención, sino también a las faltas de conformidad respecto a las disposiciones contractuales que difieren de lo dispuesto en el artículo 35[5]. Además, en el examen prescrito en el artículo 38 se debe comprobar no sólo que la calidad, la cantidad, la aptitud y las características de las mercaderías son conformes a las obligaciones del vendedor, sino también que las mercaderías van acompañadas de la documentación requerida por el contrato[6].

4. Según varias opiniones, la finalidad de la obligación de examen impuesta por el artículo 38, en combinación con la exigencia de aviso impuesta por el artículo 39, es dejar claro de forma expedita si el vendedor ha cumplido debidamente el contrato[7]. A este respecto, el artículo 38 es similar a las reglas que se encuentran normalmente en las leyes nacionales sobre compraventa; de hecho, el artículo 38 se ha aplicado como "uso comercial internacional" incluso cuando ni el Estado del comprador ni el del vendedor habían ratificado la Convención en el momento de la transacción[8]. Sin embargo, el artículo 38 es una disposición de derecho internacional uniforme distinta de otras normas nacionales similares[9], y ha de interpretarse (conforme al párrafo 1 del artículo 7) desde una perspectiva internacional y con miras a promover la uniformidad en su aplicación[10]. Se ha afirmado que los requisitos del artículo 38 han de aplicarse estrictamente[11].

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 38

5. En el párrafo 1 del artículo 38 se dispone que el comprador debe "examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias".

El sentido de la oración que especifica el tiempo en el que ha de procederse al examen ("el plazo más breve posible atendidas las circunstancias") se ha tratado en numerosos fallos[12]. El texto de este párrafo no indica expresamente el tipo o método de examen de que se trata, y esta cuestión también ha dado lugar a numerosos comentarios en la jurisprudencia[13].

6. Según el artículo 6 de la Convención, las partes pueden dejar de aplicar la Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones. Este principio se ha aplicado al artículo 38, y se ha considerado que un acuerdo relativo al momento y la forma de examinar las mercaderías sustituía a las disposiciones usuales del artículo 38[14]. En cambio, se ha dictaminado que las disposiciones contractuales sobre las condiciones y la duración de las garantías, la obligación del comprador de comunicar los defectos ocurridos tras la entrega y los derechos del comprador si el vendedor no subsana los defectos, no sustituyen a las disposiciones del artículo 38[15]. También se puede excluir la aplicación del artículo 38 por un uso comercial[16], aunque los términos explícitos del acuerdo puedan invalidar la aplicabilidad de un uso[17].

7. Tras la entrega de las mercaderías, el vendedor puede renunciar a su derecho a objetar a la forma en que el comprador las haya examinado[18], o tal vez no pueda, por impedimento legal, ejercer tal derecho[19]. Por otra parte, se ha afirmado que un comprador puede perder su derecho a objetar ante una falta de conformidad si realiza acciones que indican su aceptación de las mercaderías sin quejarse de los defectos que hubiere descubierto o debido descubrir en su examen[20].

8. Las cuestiones probatorias pueden desempeñar un papel decisivo para determinar si un comprador ha cumplido sus obligaciones según el párrafo 1 del artículo 38. Varias decisiones han afirmado que recae sobre el comprador la carga de probar que ha realizado un examen adecuado[21]. Además, para determinar si se ha hecho un examen adecuado, se ha afirmado que un tribunal debe considerar tanto los factores "objetivos" como los "subjetivos", entre ellos la "situación personal y empresarial" del comprador[22]. Algunos fallos parecen en efecto tener en cuenta las circunstancias subjetivas del comprador para juzgar lo adecuado de un examen, al menos cuando tales consideraciones sugieren un examen muy riguroso[23]. En otros fallos, sin embargo, se ha decidido no tener en cuenta la situación particular que el comprador ha invocado para explicar un examen muy superficial[24].

MÉTODO DE EXAMEN

9. Al disponer que el comprador debe examinar o "hacer examinar" las mercaderías, el párrafo 1 del artículo 38 da a entender que no es necesario que el comprador realice personalmente el examen. En diversos casos, los exámenes se realizaron (o debieron realizarse) por una persona o entidad distinta del comprador, tal como un cliente del comprador[25], un subcontratista[26] o un perito designado por el comprador[27]. Sin embargo, también se ha sostenido que el comprador tiene en último término la responsabilidad, según el artículo 38, de los exámenes realizados por otros[28].

10. Salvo para dar a entender que el examen no ha de ser realizado necesariamente por el comprador en persona, en el párrafo 1 del artículo 38 no se dice nada sobre el método que el comprador debe seguir para examinar las mercaderías. En general, se ha afirmado que la forma de inspección dependerá del acuerdo de las partes y de los usos y las prácticas comerciales[29]; en ausencia de tales indicadores, se requiere un examen "razonable", "riguroso y profesional", aunque "no es razonable un examen difícil y costoso"[30]. Se ha dicho también que la amplitud y la intensidad del examen vienen determinadas por el tipo de mercaderías, el envase o embalaje y las capacidades del comprador típico[31]. Algunas de las cuestiones relativas al método o la forma de examen que se han abordado en la jurisprudencia son: la influencia de la pericia del comprador sobre el nivel de examen requerido[32]; si se requiere[33] o es adecuado[34] efectuar una prueba aleatoria o "muestreo"; el efecto del embalaje o envase o las condiciones de envío de las mercaderías sobre el tipo de examen que ha de realizar el comprador[35]; si se puede o se debe utilizar un perito externo[36]; y si la presencia o ausencia de defectos en entregas o transacciones anteriores debe influir en el modo de efectuar el examen[37].

PLAZO PARA EL EXAMEN

11. En el párrafo 1 del artículo 38 se dispone que el comprador debe examinar las mercaderías "en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias". Se ha dicho que la finalidad del plazo de examen establecido en ese párrafo es dar al comprador la oportunidad de descubrir defectos antes de revender[38], y permitir que se aclare prontamente si el comprador acepta las mercaderías como conformes[39]; no obstante, la indicación de un período para el examen se ha interpretado de manera que sirva para otros fines; por ejemplo, se debe proceder al examen antes de que la condición de las mercaderías cambie de tal modo que se pierda la oportunidad de determinar si el vendedor es responsable de una falta de conformidad[40].

12. Salvo que en el contrato se estipule el transporte de las mercaderías (situación a la que se refiere el párrafo 2, véase *infra*) o que las mercaderías cambien de destino en tránsito o sean reexpedidas (circunstancias consideradas en el párrafo 3, véase *infra*), el plazo para el examen por el comprador suele empezar a correr a la entrega de las mercaderías[41], lo que en general corresponde al momento en que el riesgo de pérdida pasa al comprador[42]. La exigencia de que el comprador realice un examen después de la entrega es pues compatible con el párrafo 1 del artículo 36 de la Convención, en el que se establece la responsabilidad del vendedor por cualquier falta de conformidad existente cuando se transmite el riesgo. Sin embargo, cuando la falta de conformidad está oculta o latente y no es razonablemente perceptible en el examen inicial, ha habido decisiones que han indicado que el plazo para realizar un examen que constate los defectos no empieza a correr hasta que se descubren (o deberían descubrirse) tales defectos. Así, en un caso en que un comprador denunció una falta de conformidad en un equipo de desfibrar que dejó de funcionar unas dos semanas después de ser puesto en servicio (unas tres semanas después de la entrega), un tribunal decidió que el plazo para el examen

de la mercadería respecto a este defecto empezó a correr en el momento de la avería[43].

13. La disposición del párrafo 1 del artículo 38 sobre el deber de examinar las mercaderías "en el plazo más breve posible" se ha aplicado de manera estricta en varios casos[44], y además se ha afirmado que la frase ha de interpretarse estrictamente[45]. Sin embargo, en vista la inclusión en el párrafo 1 del artículo 38 de la frase "atendidas las circunstancias", en algunas decisiones también se ha reconocido que se trata de una norma flexible, y que el período de examen variará en cada caso[46]. Según un tribunal, la brevedad del período de examen depende de las dimensiones de la empresa compradora, el tipo de mercaderías, su complejidad o su carácter perecedero, su estacionalidad, su cantidad, los esfuerzos necesarios para el examen, etc. Además, han de considerarse las circunstancias objetivas y subjetivas del caso concreto, en particular la situación personal y profesional del comprador, las características de las mercaderías, la cantidad de mercaderías entregadas y el tipo de reparación legal escogida[47].

14. Como se ha indicado más arriba, la naturaleza perecedera de las mercaderías es un factor que los tribunales han tenido en cuenta a la hora de determinar el período de examen[48]. Otros factores que se han reconocido como importantes en algunos fallos son la profesionalidad y la capacidad técnica del comprador[49], la clase de uso o la reventa de las mercaderías y el plazo para ello previstos por el comprador[50], si el comprador sabe que para el vendedor es necesario recibir un rápido aviso de la falta de conformidad[51], si las mercancías han sido inspeccionadas antes de la entrega[52], si había días no laborables durante el período de examen[53], la complejidad de las mercancías[54], la dificultad de realizar un examen[55], la existencia de defectos en envíos anteriores[56], el hecho de que el comprador solicitara una entrega acelerada de las mercaderías[57] y la obviedad (o no obviedad) de la falta de conformidad[58].

15. Aunque se reconoce en general la flexibilidad y variabilidad del período en el cual el comprador debe examinar las mercaderías, en varias decisiones se ha intentado establecer plazos presuntivos para ello. En algunos dictámenes se ha afirmado que el período general básico para el examen (prorrogable o reducible en función de las circunstancias) es de una semana después de la entrega[59]. En otras decisiones se han establecido períodos presuntivos que van de tres o cuatro días[60] a un mes[61]. En atención a las situaciones particulares, se han dado por buenos exámenes realizados aproximadamente dos semanas después de la primera entrega por contrato[62], pocos días después de la entrega en el puerto de destino[63] y el día de la entrega[64]. También se ha juzgado válido un examen por un perito realizado y terminado en un momento no especificado después de la entrega, pero se tuvo en cuenta que los trámites para encargar al perito el examen se iniciaron antes de que las mercaderías llegaran a su destino[65]. Se han considerado tardíos, atendidas las circunstancias, los exámenes realizados en los siguientes períodos: cuatro meses después de la entrega del segundo de dos motores (20 meses después de la entrega del primero)[66]; más de dos meses después de la entrega, es decir, casi dos meses después de que el comprador tuviera una oportunidad concreta de examinar las mercaderías[67]; siete semanas después de la entrega[68]; más de 10 días después de la entrega[69]; entre una semana y 10 días después de la entrega[70]; más de una semana después de la entrega[71]; más de algunos días después de la entrega[72]; a los tres o cuatro días de la entrega[73]; más de tres días después de la entrega[74]; después del día de llegada al puerto de destino[75]; en cualquier momento tras la entrega que no fuera inmediatamente después de ésta[76].

FALTA DE CONFORMIDAD LATENTE

16. La obligación del comprador de examinar las mercaderías para detectar una falta de conformidad oculta o latente no discernible en una inspección inicial[77] es una cuestión importante: en el párrafo 1 del artículo 39 de la Convención se exige al comprador que comunique una falta de conformidad "dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya *o debiera haberla descubierto*" (sin cursiva en la Convención). Los tribunales han adoptado distintos enfoques respecto al examen de posibles defectos latentes, al parecer, en función del criterio adoptado sobre la naturaleza del examen requerido con arreglo al artículo 38. En algunas decisiones parece concebirse el examen necesario con arreglo al artículo 38 como un proceso constante o repetido en busca de todas las faltas de conformidad, incluidas las latentes. Estas decisiones parecen tratar la cuestión del momento en el que el comprador debiera haber descubierto un defecto, incluso un defecto latente no perceptible en un examen inicial, como cuestión regulada por el artículo 38, dando por supuesto que ese artículo requiere que el comprador continúe examinando las mercaderías hasta que aparezcan todos los defectos. De ahí que algunas decisiones indiquen que el período para examinar los defectos latentes según el artículo 38 no empiece a correr mientras no se hayan revelado tales defectos[78], en tanto que el período para el examen de los defectos obvios empieza a correr inmediatamente después de la entrega[79]. Estas opiniones parecen imaginar varios exámenes o exámenes continuos en virtud del artículo 38. En otras decisiones parece concebirse el examen requerido por el artículo 38 como un acto único y diferenciado realizado poco después de la entrega. Para los tribunales que adoptan ese criterio, la cuestión del momento en que deben descubrirse los defectos latentes, si no son razonablemente perceptibles en el examen inicial requerido en el artículo 38, es una cuestión que queda fuera del alcance de este artículo[80].

17. En apoyo de ese planteamiento, en un fallo se ha recalcado que el examen exigido por el artículo 38 tiene lugar a la entrega de las mercaderías, y el hecho de no descubrir una falta de conformidad que no fuera perceptible en ese momento no es una infracción del artículo 38[81].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 38

18. Como ya se ha dicho anteriormente, según el párrafo 1 del artículo 38 el plazo para que el comprador examine las mercaderías suele empezar a correr a la entrega de éstas[82]. En cuanto al lugar en que ha de hacerse tal entrega, lo determina el contrato de compraventa o, en ausencia de una disposición contractual al respecto, lo dispuesto en el

artículo 31[83]. En muchas transacciones en las que las mercaderías han de ser entregadas al comprador por un porteador, el lugar de entrega será aquel en que el vendedor entregue las mercaderías al porteador para su transporte[84]. En tales casos, a menudo no será práctico o ni siquiera posible que el comprador examine las mercaderías en el punto de entrega, de manera que lo justo es que el período de examen no empiece a correr entonces. Por esta razón, en las operaciones que incluyan el "transporte de mercaderías" (es decir, el transporte por un tercer porteador), el artículo 38 permite en su párrafo 2 que el comprador aplace el examen hasta que las mercaderías "hayan llegado a su destino". Esta disposición se ha aplicado en varios casos. En una operación que implicaba el transporte de mercaderías desde Tallinn (Estonia) hasta Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos), el tribunal estimó que el comprador podía aplazar el examen hasta la llegada de las mercaderías a Abu Dhabi aun cuando el contrato preveía la entrega FOB en Tallinn[85]. Por otra parte, el párrafo 2 del artículo 38 está condicionado a un acuerdo en sentido contrario de las partes[86]. Así, en el caso de un contrato en el que vendedor y comprador convinieron que las mercaderías habían de entregarse "franco en camión refrigerado en el muelle de carga turco (Torbali)" para que un porteador las transportara desde allí al país del comprador, el tribunal consideró que el acuerdo entre las partes había excluido el párrafo 2 del artículo 38 y que el comprador debía realizar el examen previsto en ese artículo en Turquía y no en el lugar de llegada, porque en el contrato se preveía que un representante del comprador inspeccionaría las mercaderías en el muelle de carga turco y que el comprador era responsable de disponer el transporte hasta su país[87].

PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 38

19. En el párrafo 3 de este artículo se permite que un comprador en ciertas circunstancias aplace el examen de las mercaderías hasta después del momento en que, de otro modo, habría comenzado el período de examen[88]. Concretamente, cuando el comprador "cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas"[89], este párrafo permite que se aplace el examen "hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino," siempre que el vendedor tenga o debiera "haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición" cuando se celebró el contrato. Según esta disposición, el examen de una entrega de maderas nobles poco comunes que el comprador (con conocimiento del vendedor) reexpidió a su propio cliente pudo aplazarse hasta que la mercadería llegó a las instalaciones del cliente[90]. No obstante, en varias decisiones se han interpretado estrictamente los requisitos para la aplicación del párrafo 3 del artículo 38. Así, se ha afirmado que la disposición sólo se aplica si las mercaderías se entregan directamente por el vendedor al cliente final o si el comprador actúa simplemente como intermediario entre el vendedor y el cliente final, y se ha declarado inaplicable la disposición en un caso en que el comprador recibió y guardó la mercadería en su propio almacén sin saber de antemano si la revendería, y cuándo[91]. También se ha declarado que el párrafo 3 del artículo 38 permite aplazar el examen sólo si la totalidad (y no únicamente una parte) de la remesa de mercaderías es reenviada o cambia de dirección en tránsito y, en ese caso, sólo si el comprador no tiene una oportunidad razonable de examinarla[92].

Notas

[1] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995.

[2] Comentario de la Secretaría al proyecto homólogo al artículo 38, pág. 36, párr. 2.

[3] Véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, pág. 53 (2000); el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994], y el caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993].

[4] Véanse, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003]; el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989]; Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex; el caso CLOUT Nº 364 [Landgericht Köln, Alemania, 30 de noviembre de 1999] y el caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase más información sobre los efectos de la omisión de dar aviso oportunamente en los capítulos del presente Compendio dedicados a los artículos 39, 40 y 44.

[5] Caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998].

[6] Gerechtshof Arnhem, Países Bajos, 17 de junio de 1997, Unilex.

[7] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión). La obligación del comprador de examinar las mercaderías con arreglo al artículo 38 se ha vinculado también al principio de buena fe en la ejecución de contratos internacionales de compraventa. Arrondissementsrechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex.

[8] Caso CLOUT Nº 45 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 5713 1989].

[9] Caso CLOUT Nº 230, Alemania, 1997 (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Véase el análisis contenido en los párrafos 11 a 14 *infra*. El marco temporal especificado en el párrafo 1 del artículo 38 está condicionado a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del mismo artículo, que contienen reglas especiales aplicables a situaciones concretas. Véanse los párrafos 16 y 17 *infra*. Véase también el análisis sobre los defectos latentes en el párrafo 15 *infra*.

[13] Véase el análisis contenido en los párrafos 9 y 10 *infra*.

[14] Caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994] (acuerdo sobre el momento y la forma del examen); caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; Arrondissementsrechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (acuerdo sobre el momento del examen).

[15] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996].

[16] Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 29 de enero de 1998, disponible en la dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap4.html#engl; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; Arrondissementsrechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998].

[17] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993].

[18] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprobó el análisis de un tribunal de apelaciones inferior que dictaminó que el vendedor había renunciado a su derecho a objetar que el comprador no había examinado inmediatamente las mercancías cuando aceptó la notificación tardía de falta de conformidad y se ofreció a subsanar su falta; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998] (el vendedor renunció tácitamente a sus derechos porque había negociado durante 15 meses sobre la cuantía de los daños por la falta de conformidad de las mercaderías sin reservarse el derecho a acogerse a los artículos 38 y 39, había pagado a un perito a solicitud del comprador, y había ofrecido una indemnización por daños y perjuicios equivalente a siete veces el precio de las mercaderías); caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (el vendedor renunció a sus derechos cuando aceptó conceder un crédito por las mercaderías en las que el comprador encontró una falta de conformidad). En cambio, véanse el caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994] (el vendedor no había renunciado a sus derechos con arreglo a los artículos 38 y 39 simplemente porque no objetara inmediatamente a la oportunidad de la notificación del comprador; la intención del vendedor de renunciar debe establecerse claramente), y caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (el hecho de que el vendedor, a petición del comprador, examinara las mercaderías que según el comprador no eran conformes, no significó que el vendedor renunciara a su derecho a alegar un aviso tardío de no conformidad).

[19] Caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Wien, 15 de junio de 1994] (el vendedor se vio privado de ejercer sus derechos con arreglo a los artículos 38 y 39 porque: 1) su conducta pudo ser interpretada por el vendedor, con razón, como indicadora de que aceptaba la validez de la queja del comprador por falta de conformidad, y 2) el comprador confió en la indicación de que el vendedor no basaría su defensa en los artículos 38 ó 39).

[20] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000]; caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]. Pero véase el caso CLOUT Nº 253 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 15 de enero de 1998] (la aceptación de un certificado previo al envío en el que se indicaba que la calidad del cacao en grano era adecuada, a efectos de establecer una carta de crédito, no privó al comprador del derecho a examinar la mercadería tras la entrega y a impugnar su calidad; véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993]; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm. Véase también Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex (fallo a favor del vendedor porque el comprador no presentó pruebas de que, a su debido tiempo, había examinado las mercaderías y notificado el defecto).

[22] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm.

[23] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (siendo el comprador un comerciante experimentado, debería haber realizado un examen pericial y haber descubierto los defectos; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (por su pericia y por haber encontrado defectos en la primera entrega, el comprador debería haber realizado un examen más completo).

[24] Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex (pese a las vacaciones de verano del comprador, no debería haber demorado el examen de las mercaderías cuando su cliente se quejó en el mes de julio); caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (el hecho de que la fábrica del comprador estuviese todavía en construcción con la consiguiente desorganización no debería tenerse en cuenta al determinar si el comprador realizó un examen adecuado).

[25] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el cliente del comprador debería haber examinado las mercaderías y descubierto los defectos antes del momento en que lo hizo); caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994] (el examen por parte del cliente del comprador, al que se reexpidieron las mercaderías, fue a tiempo y adecuado; véase el texto íntegro de la decisión).

[26] Caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999] (el tercero a quien el comprador transfirió las mercaderías (telas de fibra de vidrio) para su elaboración debía realizar el examen requerido según el artículo 38; el comprador demoró injustificadamente la transferencia al tercero de las mercaderías, por lo que el examen se hizo demasiado tarde).

[27] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999]; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], disponible también en Unilex. Véase además el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprobó el enfoque de un tribunal de apelación inferior, según el cual podía ser necesario recurrir a peritos para examinar mercaderías técnicamente complicadas; véase el texto íntegro de la decisión).

[28] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[29] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm. Véase el párrafo 6, *supra*, sobre las disposiciones contractuales y los usos relativos al examen.

[30] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm. Véase también Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex (no era necesario que el comprador realizara análisis químicos especiales del compuesto de plástico). Véase también el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión, en la que se aprueba el criterio de un tribunal de apelaciones inferior).

[31] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997], revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[32] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión; en vista de su pericia, el comprador, un comerciante, debería haber realizado "un examen más exhaustivo y profesional").

[33] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (se requiere el uso experimental de las mercaderías para detectar defectos que sólo se manifestarán con el uso y se afirma que es necesario hacer siempre comprobaciones aleatorias), revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991] (el comprador tuvo que descongelar y examinar una parte del envío de queso congelado; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993]; caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (el comprador debería haber realizado una prueba consistente en elaborar una muestra del plástico entregado utilizando su maquinaria; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (la verificación aleatoria de remesas de zapatos no es suficiente si se han descubierto defectos en una remesa anterior).

[34] Caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (la toma de muestras de vino para el examen al día siguiente de la entrega fue suficiente; el comprador no tenía que indagar si estaba aguado, porque ello no suele hacerse en el ramo del vino); caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (el examen de muestras aleatorias de peces vivos tras la entrega habría sido suficiente); caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (la verificación aleatoria de material médico empaquetado sería suficiente; véase el texto íntegro de la decisión). Pero véase Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (el examen por muestreo de la remesa de pescado no sería suficiente si el comprador tenía fácil oportunidad de examinar toda la remesa al ser elaborada y si el comprador había descubierto una falta de conformidad en otra remesa del vendedor).

[35] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991] (el que la remesa consistiera en queso congelado no dispensó al comprador de la obligación de examinarla: el comprador debería haber descongelado y examinado una porción de la remesa); caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (el hecho de que las puertas se hubieran entregado envueltas en plástico y paletizadas y el comprador se propusiera reenviarlas a sus clientes no impedía al comprador examinar las mercaderías: el comprador debería haber desenvuelto una muestra de las puertas); Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex (no era razonable esperar que el comprador de hilo lo desenrollara para examinarlo antes de procesarlo); caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (el comprador debería haber retirado de las cajas de la remesa una muestra de los utensilios médicos para examinarlos a través de la envoltura transparente; véase el texto íntegro de la decisión).

[36] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999]; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex.

[37] Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (la verificación aleatoria de la remesa de zapatos no es suficiente cuando se han descubierto defectos en una remesa anterior).

[38] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

[39] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[40] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (se debían examinar de inmediato los productos químicos si estos iban a mezclarse con otras sustancias poco después de la entrega); Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (se debía realizar un rápido examen si el pescado enviado había de ser elaborado por el comprador, porque la elaboración haría imposible comprobar si el pescado era defectuoso cuando se vendió); Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex (el examen de unas pieles, realizado después de haberlas ya elaborado, no se hizo a tiempo).

[41] Por ejemplo, caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003]; caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprueba el enfoque del tribunal de apelaciones inferior que afirmaba que el período de examen empieza tan pronto como las mercaderías se ponen a disposición del comprador en el lugar de entrega; véase el texto íntegro de la opinión); caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993] (si el contrato estipulaba la entrega de pepinos "franco en camión refrigerado en muelle de carga turco", el comprador alemán debería haber examinado la mercadería al ser cargada en Turquía, en lugar de esperar a que fuera reexpedida a Alemania); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (se afirma que el período de examen de las mercaderías según el artículo 38 y para dar aviso según el artículo 39 empieza con la entrega al comprador); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (el plazo para el examen por el comprador empieza a correr a la entrega de la mercadería o poco después, salvo que el defecto sólo pueda descubrirse al ser procesada la mercadería); caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (el comprador debe examinar la mercadería en el momento de la entrega); Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (el examen ha de realizarse en el momento de la entrega o poco después). El Tribunal Supremo de Alemania ha indicado que el examen

de maquinaria realizado con arreglo al artículo 38 debía realizarse tanto en el momento de la entrega como en el de la instalación; véase el caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión). En una decisión relativa a la venta e instalación de puertas corredizas, un tribunal sostuvo que los defectos de las puertas deberían haberse descubierto cuando la instalación estaba básicamente terminada, aunque quedara por realizar algún trabajo secundario por parte del vendedor; véase el caso CLOUT Nº 262 [Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, Suiza, 30 de junio de 1995]. El tribunal no citó en realidad el artículo 38, sino que analizó la obligación contenida en el párrafo 1 del artículo 39 de comunicar una falta de conformidad en un plazo razonable después de descubrirla o del momento en que se debería haber descubierto, pero la decisión da a entender claramente que el plazo para que el comprador examinara la mercadería había comenzado incluso antes de que el vendedor hubiera cumplido todas sus obligaciones. En un caso en que unos cables para ascensor se entregaron en carretes de un tamaño incorrecto, un tribunal mantuvo que el comprador debería haber examinado las mercaderías para descubrir posibles defectos en el momento en que rebobinó los cables en carretes de tamaño adecuado (cosa que ocurrió ocho días después de la entrega); así, el descubrimiento posterior de defectos evidentes en los cables por parte del cliente del comprador fue, en lo referente a las obligaciones del comprador con arreglo al párrafo 1 del artículo 38, extemporáneo (caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001]).

[42] Véase el artículo 69 de la Convención.

[43] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprueba el enfoque del tribunal de apelación inferior, que había manifestado que los defectos no podían haberse descubierto hasta que las mercaderías se pusieron en funcionamiento de modo provisional; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] ("El momento en que el comprador ha de examinar las mercaderías según el párrafo 1 del artículo 38 [...] es, en general, a la entrega o poco después y sólo excepcionalmente puede ser más tarde, por ejemplo cuando el defecto sólo puede descubrirse al elaborar las mercaderías."); Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex (el período de examen para defectos latentes de unas baldosas empezó a correr cuando un cliente del comprador se quejó, unos siete meses después de la entrega de las baldosas al comprador); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex (el período para examinar los defectos latentes de unos motores no empezó hasta que el comprador los hubo instalado y puesto en funcionamiento); Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 27 de junio de 1997, disponible en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1997–06–27.htm (el plazo para examinar las mercaderías y comunicar la falta de conformidad se amplió respecto a géneros que debían ser elaborados antes de poder descubrirse los defectos). Pero véase el caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003] (incluso si los defectos de los tejidos no podían revelarse hasta que se tiñeran, el comprador debería haber efectuado una prueba aleatoria tiñendo muestras del tejido).

[44] Laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, pág. 53 (2000) (el comprador debería haber examinado una gran remesa de un compuesto químico el día de su llegada al puerto de destino); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (se afirma que la obligación del comprador de examinar las mercaderías debe cumplirse inmediatamente, aunque los artículos no sean perecederos); caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (siendo comerciantes tanto el comprador como el vendedor, el comprador debería haber examinado las mercaderías inmediatamente después de su entrega; véase el texto íntegro de la decisión); Hof Arnhem, Países Bajos, 17 de junio de 1997, Unilex (el comprador, comerciante de material médico, debería haber comprobado inmediatamente después de la entrega si se encontraban los documentos necesarios para cumplir los reglamentos); caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998] (el comprador debía examinar las flores el día de la entrega); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (se debían examinar las camisas inmediatamente después de la entrega).

[45] Caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

[46] Véase el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

[47] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm. El dictamen continúa afirmando que "los plazos razonables según los artículos 38 y 39 de la Convención no son plazos largos". Pueden verse otras declaraciones sobre la flexibilidad del plazo de examen y los factores que han de considerarse para determinar si el examen se hizo a su debido tiempo en el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (se indica que un tribunal debe considerar "la naturaleza de las mercaderías, la cantidad, el tipo de envoltorio y cualquier otra circunstancia pertinente"; véase el texto íntegro de la decisión); Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex (se afirma que los expertos que han comentado el artículo 38 han indicado que el marco temporal es "elástico y deja espacio al intérprete, y finalmente al juez, para que evalúen razonablemente la elasticidad en función de la situación práctica en cada caso"); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (al determinar el plazo para el examen de las mercaderías "son esenciales las circunstancias de cada caso y las posibilidades razonables de las partes contratantes"; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (se afirma que, aunque el tiempo "medio" para un examen de mercaderías duraderas es de tres a cuatro días, "esa cifra puede corregirse en más o en menos según lo requiera el caso particular"; véase el texto íntegro de la decisión).

[48] Caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998] (flores); caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991] (queso); Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (pescado).

[49] Caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); Hof Arnhem, Países Bajos, 17 de junio de 1997, Unilex.

[50] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (se requería un examen inmediato de productos químicos que iban a mezclarse con otras sustancias después de la entrega); Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (el examen debía hacerse rápidamente si la remesa de pescado tenía que ser por el comprador, lo que haría imposible comprobar si el pescado era defectuoso al ser vendido); Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex (el examen de unas pieles realizado después de elaborarlas no se hizo a su debido tiempo).

[51] Landgericht Köln, Alemania, 11 de noviembre de 1993, Unilex, revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Compárese Tribunal de Primera Instancia de Helsinki, 11 de junio de 1995, disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/980630f5.html#proceed (la existencia de análisis anteriores a la entrega que mostraban un contenido

aceptable de vitaminas en productos para el cuidado de la piel dispensó al comprador de comprobar el contenido vitamínico inmediatamente después de la entrega) con el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (el comprador no tenía derecho a confiar en un certificado de inspección veterinaria previo a la importación relativo a la salud de peces vivos, sino que debía haber examinado muestras de los peces tras la entrega).

[53] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994] (el comprador hizo a tiempo el examen, teniendo en cuenta que en el período hubo dos días de fin de semana; véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex (tres días para examinar una remesa de jamón fueron suficientes, aunque las vacaciones de Navidad interfirieran en el examen). Pero véase Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex (pese a las vacaciones de verano del comprador, no debía haber demorado el examen de la mercadería cuando su cliente se quejó en el mes de julio).

[54] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex (siendo las mercaderías dos motores para la manufactura de prensas hidráulicas y soldadoras, el comprador tuvo tiempo sobrado para examinarlos con objeto de comprobar su conformidad con las especificaciones técnicas; sin embargo, como el comprador demoró el examen hasta unos cuatro meses después de la entrega del segundo motor (16 meses después de la entrega del primero), el examen se hizo a destiempo).

[55] Caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (al determinar el plazo para el examen se tuvo en cuenta la dificultad de manejar las láminas de metal vendidas); Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 27 de junio de 1997, Unilex (el período de examen era más largo para mercaderías que debían elaborarse antes de que se pudieran descubrir defectos (en este caso, hilo para tejer)); Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 6 de octubre de 1997, Unilex (no era necesario que el comprador de hilo sin procesar examinara la mercadería antes de procesarla; no habría sido razonable esperar que el comprador desenrollara el hilo para examinarlo antes de elaborarlo); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex (el comprador dispuso de un plazo más largo que el habitual para examinar los motores que se usarían en su proceso de manufactura, porque para descubrir los defectos debía instalar los motores y ponerlos en funcionamiento). Compárese con el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (el plazo para el examen depende de las circunstancias de cada caso; en este caso de venta de camisas "era fácil examinar las camisas –al menos por muestreo– inmediatamente después de la entrega"; véase el texto íntegro de la decisión). Pero véase el caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991] (que el objeto de la compraventa fuese queso congelado no dispensó al comprador de un pronto examen; el comprador podía haber descongelado una muestra y examinarla; véase el texto íntegro de la decisión).

[56] Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (el comprador debería haber examinado el pescado antes de elaborarlo y venderlo a sus clientes, dado que el comprador ya había descubierto una falta de conformidad en una remesa anterior del vendedor); Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 27 de junio de 1997, disponible en la dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1997–06–27.htm ("los defectos en remesas anteriores son un factor a tener en cuenta para determinar si un examen se hizo a su debido tiempo").

[57] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003].

[58] Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex (los defectos en el jamón no condimentado suficientemente eran fácilmente discernibles, y el comprador debería haber examinado la mercadería y descubierto el defecto rápidamente); Landgericht Köln, Alemania, 11 de noviembre de 1993, Unilex, revocado por otros motivos por el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994] (un error en un informe comercial era fácilmente discernible, y por ello el examen debía ser rápido; véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999] (si los defectos son fáciles de descubrir, el tiempo de examen no debe exceder de una semana); caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (si los productos químicos habían de mezclarse con otras sustancias y los defectos eran fácilmente discernibles, el examen de la mercadería debió ser inmediato). Véase también Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex (el plazo para la notificación —y tal vez para el examen— se reduce si los defectos son fácilmente reconocibles), y caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001] (véase el texto íntegro de la decisión).

[59] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprueba el criterio de un tribunal de apelación inferior, según el cual "A modo de evaluación aproximada y con fines orientativos, puede aplicarse un plazo de inspección de una semana (cinco días laborables)"; véase el texto íntegro de la decisión; caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] ("En general, el examen de las mercaderías por el comprador debe hacerse en el plazo de una semana desde la entrega."); caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (si los productos químicos habían de mezclarse con otras sustancias y los defectos eran fácilmente discernibles, se requería el examen inmediato de las mercaderías); caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999] ("si los defectos son fáciles de descubrir, [...] el plazo para el examen no debe exceder de una semana"); Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992, Unilex (en general se concede una semana para el examen de las mercaderías). Compárense con el caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm (a menos que las circunstancias especiales indiquen otra cosa, el comprador dispone en total de unos 14 días para el examen y la notificación de los defectos).

[60] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997]. Compárese con Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994 (unos pocos días laborables).

[61] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997].

[62] Caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[63] Laudo arbitral de la Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China (CIETAC), China, 23 de febrero de 1995, Unilex; también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/ cases2/950223c1.html.

[64] Caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[65] Caso CLOUT Nº 45 [Laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 5713 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[66] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex.

[67] Caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001] (el comprador debería haber examinado los cables para ascensor que se habían entregado en carretes de un tamaño incorrecto en el momento en que rebobinó los cables en carretes de tamaño adecuado (cosa que ocurrió ocho días después de la entrega); así, el descubrimiento posterior de defectos evidentes en los cables

por parte del cliente del comprador, respecto a las obligaciones del comprador con arreglo al párrafo 1 del artículo 38, estuvo fuera de plazo).

[68] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003].

[69] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[70] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

[71] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992, disponible en la dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ ipr1/cisg/urteile/text/56.htm; caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999].

[72] Landgericht, Köln, Alemania, 11 de noviembre de 1993, Unilex.

[73] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997].

[74] Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (examen de la cantidad adecuada de ropa deportiva).

[75] Laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8247, 1996, Unilex.

[76] Caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994].

[77] Véase la distinción entre defectos latentes y obvios (patentes), en el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989]; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997].

[78] Véase la nota al pie Nº 43 *supra* y el texto íntegro correspondiente relativo al caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (el plazo de examen para descubrir defectos latentes en un equipo de desfibrar no empezó hasta que la máquina se averió unas tres semanas después de la entrega).

[79] Véase la nota al pie Nº 41 *supra* y el texto íntegro correspondiente, y la nota 56 *supra* y el texto íntegro correspondiente.

[80] Con este planteamiento, la cuestión del momento oportuno para descubrir los defectos latentes no se rige por el artículo 38 sino por la exigencia del párrafo 1 del artículo 39 de que el comprador notifique al vendedor la falta de conformidad "dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto". Dicho de otro modo, aun cuando este planteamiento postula que un defecto latente puede no ser razonablemente perceptible durante el examen requerido por el artículo 38, sigue incumbiendo al comprador adoptar medidas razonables para descubrir tales defectos según el artículo 39. Esta cuestión se trata también *infra*, en el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 39.

[81] Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996 (véase el texto íntegro de la decisión). Para conocer otras decisiones en las que tal vez se adopte un enfoque similar de la relación entre el examen exigido en el artículo 38 y el descubrimiento de defectos latentes, véanse el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (la ausencia del examen prescrito en el artículo 38 sería intrascendente si el comprador pudiera mostrar que un examen pericial no habría detectado el defecto); el caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm (se sugiere que, si el comprador hubiera realizado un examen completo y profesional de las mercaderías después de la entrega sin encontrar ninguna falta de conformidad latente, habría cumplido sus obligaciones prescritas en el artículo 38), y Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex (se concluye que el comprador cumplió la obligación impuesta por el artículo 38 de examinar las mercaderías sin haber procedido a un análisis químico que, realizado más tarde, reveló un defecto latente).

[82] Véase la nota al pie Nº 41 *supra* y el texto correspondiente.

[83] Véase Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (en el que se afirma que el examen prescrito en el artículo 38 debe realizarse normalmente en el lugar en que se cumple la obligación de entrega descrita en el artículo 31).

[84] Así será, por ejemplo, si las partes convienen en adoptar cualquiera de los términos comerciales según los cuales el comprador soporta el riesgo de pérdida mientras la mercadería está en tránsito, por ejemplo el término FCA (*free carrier*, franco transportista) de los Incoterms. Lo mismo resultará en las transacciones que incluyan el transporte de las mercaderías si las partes no han fijado el lugar de entrega: en tales casos, en el apartado *a*) del artículo 31 se dispone que la entrega tiene lugar cuando el vendedor pone las mercaderías en manos del primer porteador para ser transmitidas al comprador.

[85] Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 29 de enero de 1998, disponible en la dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap4.html#engl. Véanse otros casos de aplicación del párrafo 2 del artículo 38 en el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, pág. 53 (2000); Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; Laudo arbitral de la Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China (CIETAC), China, 1995, Unilex (con un contrato CIF, en el que la entrega al comprador se realiza cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto para ser cargada, el plazo de examen por el comprador no comienza hasta que la mercadería llega al puerto de destino).

[86] No sólo se dispone en el artículo 6 de la Convención que las partes pueden "excluir la aplicación de la presente Convención o [...] establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos", sino que el propio párrafo 2 del artículo 38 tiene una formulación permisiva ("el examen *podrá aplazarse*") y no imperativa.

[87] Caso CLOUT Nº 48, Alemania, 1993 (véase el texto íntegro de la decisión).

[88] Salvo que se aplique el párrafo 3 del artículo 38, el plazo para que el comprador examine la mercadería empieza generalmente a la entrega de ésta o, si es transportada por un tercero porteador, cuando llegue a su destino. Véase el párrafo 18 *supra*.

[89] Conforme a una declaración de un delegado de los Países Bajos en la Conferencia Diplomática de Viena de 1980 en la que se aprobó el texto final de la Convención, la diferencia entre un "cambio de destino en tránsito" y una "reexpedición" es la siguiente:

“ ’Reexpedición’ implica que las mercaderías han alcanzado su primer destino y se han enviado de nuevo ulteriormente. ‘Cambio de destino en tránsito’ implica que nunca han llegado a su primer destino.” Actas resumidas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 16ª sesión del Comité 1, A/CONF.97/C.1/SR.16, reproducidas en Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, pág. 320, párr. 18; Nota al Comentario de la Secretaría sobre el artículo 38 (artículo 36 del proyecto de Convención), disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm–38.html.

[90] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994], disponible también en Unilex.

[91] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993].

[92] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 39

1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

VISIÓN GENERAL

1. Según el artículo 39, un comprador que alegue que las mercaderías entregadas no son conformes al contrato tiene la obligación de comunicar al vendedor la falta de conformidad. La disposición se divide en dos párrafos referentes a los plazos para comunicar la falta de conformidad: en el párrafo 1 se requiere que la comunicación de falta de conformidad se haga dentro de un plazo razonable a partir del momento en que el comprador haya descubierto la falta o debiera haberla descubierto; en el párrafo 2 se especifica que, en todo caso, el comprador deberá comunicar al vendedor la falta de conformidad en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

ALCANCE DEL ARTÍCULO 39

2. La obligación de proceder a la comunicación impuesta por el artículo 39 se aplica si el comprador alega que las mercaderías entregadas adolecen de falta de conformidad. El concepto de conformidad se define en el artículo 35. La gran mayoría de las decisiones que aplican la exigencia de aviso contenida en el artículo 39 se refieren a reclamaciones por defectos de las mercaderías o por calidad no conforme con arreglo al artículo 35. Sin embargo, la obligación de dar aviso según el artículo 39 se ha aplicado no sólo a incumplimientos de las obligaciones relativas a la calidad impuestas por el artículo 35, sino también al incumplimiento de una garantía contractual hecha al margen del artículo 35[1]. También se ha aplicado en un caso en que la falta de conformidad denunciada consistía en no haber facilitado manuales de instrucciones adecuados junto con las mercaderías[2]. Varias decisiones han dictaminado que el artículo 39 requiere que el comprador haga la comunicación si la cantidad (y no sólo la calidad) de la mercadería entregada es inadecuada[3]. Un tribunal ha aplicado también la exigencia de comunicación del artículo 39 en un caso en que el comprador se había quejado de que la entrega de mercaderías estacionales era tardía[4], aunque esta decisión no se ha seguido en otros casos[5]. Cada falta de conformidad requiere una comunicación, y el hecho de que el comprador haya dado aviso debidamente de un defecto no significa necesariamente que la comunicación sea válida para todas las faltas de conformidad alegadas[6].

CONSECUENCIAS DE NO COMUNICAR LA FALTA DE CONFORMIDAD

3. En ambos párrafos del artículo 39 se declara que el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no comunica la falta debidamente al vendedor. Esto parece significar que el comprador pierde el derecho a cualquier recurso por la falta de conformidad, incluidos, por ejemplo, el derecho a hacer que el vendedor repare las mercaderías[7], el derecho a pedir indemnización por daños y perjuicios[8], el derecho a reducir el precio[9] y el derecho a resolver el contrato[10]. Un tribunal, no obstante, parece haber permitido al comprador resolver parcialmente el contrato por una falta de conformidad que no había sido comunicada a su debido tiempo[11]. Cabe observar también que las reparaciones debidas al comprador por una falta de conformidad que no se ha comunicado debidamente pueden restaurarse en todo o en parte en virtud de los artículos 40 y 44 de la Convención[12].

CARGA DE LA PRUEBA

4. Las decisiones conocidas parecen convenir en que incumbe al comprador la carga de probar que dio el aviso de no conformidad requerido por el artículo 39. Esa posición se ha adoptado tanto explícita[13] como implícitamente[14]. Aunque en varias decisiones se han invocado leyes nacionales para justificar la atribución de la carga de la prueba al comprador[15], son más las que han basado tal atribución en los principios generales de la Convención[16]. En un fallo de un tribunal italiano, por ejemplo, se rechazó explícitamente la remisión a la ley nacional para determinar la carga de la prueba, y se descubrió, en disposiciones

como el párrafo 1 del artículo 79, un principio general de la Convención (en el sentido del párrafo 2 del artículo 7) según el cual el comprador debe probar que ha efectuado una comunicación válida[17].

FORMA DE LA COMUNICACIÓN

5. En el artículo 39 no se especifica la forma en que ha de hacerse la comunicación, aunque las partes pueden convenir en una forma concreta[18]. El aviso en forma escrita a menudo se ha dado por bueno, y los contenidos de una serie de cartas se han combinado para dar por cumplido lo dispuesto en el artículo 39[19]. En un caso se consideró adecuado tanto en forma como en contenido un aviso verbal que se realizó cuando el vendedor, a sugerencia del comprador, inspeccionó las mercaderías en los locales del cliente del comprador[20]. Otro aviso verbal efectuado por teléfono también se ha considerado suficiente[21], aunque en varios casos los aspectos probatorios han hecho que no prospere la alegación del comprador de haber dado aviso por teléfono[22]. Un tribunal ha dictaminado que la alegación de un comprador de haber dado aviso por teléfono debe probar cuándo tuvo lugar la llamada, con quién habló el comprador y qué se dijo en la conversación; al no poder el comprador probar estos elementos, no pudo demostrar que había cumplido la exigencia de comunicación según el artículo 39[23]. Una decisión anterior también había concluido que la alegación del comprador de haber dado aviso telefónico no había sido suficientemente probada, porque el comprador no aportó pruebas de la fecha de la llamada, la persona con quien habló ni la información comunicada respecto a la falta de conformidad[24]. En una decisión, además, un tribunal impuso al parecer exigencias especiales para que la comunicación verbal fuera suficiente al afirmar que, si el vendedor no respondió al aviso telefónico dado a su agente, el comprador debería haber confirmado el aviso por escrito al vendedor[25]. Por último, un tribunal ha rechazado el argumento de un comprador de que implícitamente había comunicado la falta de conformidad al negarse a pagar al vendedor, y ha mantenido que la comunicación requerida por el artículo 39 debe ser explícita[26].

DESTINATARIO DEL AVISO

6. En el artículo 39 se dispone que la comunicación de la falta de conformidad debe hacerse al vendedor[27]. Se ha declarado pues que las comunicaciones entre el comprador y su cliente sobre defectos de las mercaderías no cumplen la exigencia de comunicación del artículo 39 porque en ellas no interviene el vendedor[28]. Se consideró que un aviso de defectos comunicado por el comprador a un tercero independiente, que había actuado como intermediario en la formación del contrato pero que no tenía otra relación con el vendedor, no se dio por los medios adecuados a las circunstancias en el sentido del artículo 27, por lo que el comprador cargó con el riesgo cuando el vendedor no recibió el aviso[29]. Del mismo modo, el aviso que se dio a un empleado del vendedor que no estaba autorizado para recibir tales comunicaciones, pero que prometió transmitir la información al vendedor, se consideró insuficiente cuando de hecho el empleado no informó al vendedor; el tribunal indicó que, cuando el aviso no se da personalmente al vendedor, el comprador debe asegurarse de que el vendedor lo recibe[30]. En cambio, se ha estimado que el aviso dado a un agente del vendedor cumpliría el requisito contenido en el artículo 39, aunque las cuestiones de la condición de agente y la autoridad del receptor sean cuestiones ajenas al ámbito de la Convención que habrán de determinarse con arreglo a la ley nacional aplicable[31].

ACUERDOS RELATIVOS AL AVISO DE NO CONFORMIDAD

7. El artículo 39 está sujeto a la facultad de las partes recogida en el artículo 6 de excluir la aplicación o modificar los efectos de cualquier disposición de la Convención. Numerosas decisiones se han referido a acuerdos relativos a la obligación del comprador de avisar al vendedor de que las mercaderías no son conformes a lo estipulado en el contrato[32]. Tales acuerdos en general han sido aplicados por los tribunales, y los compradores en varios casos han perdido el derecho a reclamar por falta de conformidad por no haber cumplido las condiciones de tal acuerdo[33]. No obstante, en algunas decisiones hay cierta reticencia a aplicar las disposiciones contractuales relativas al aviso de no conformidad, y se recurre a lo dispuesto en el artículo 39 aun cuando el contrato entre las partes incluya cláusulas relativas a la notificación de defectos[34], o se sugiere que las disposiciones contractuales son aplicables sólo en la medida en que parecen razonables según los criterios del artículo 39[35]. Por supuesto, para ser exigibles desde cualquier punto de vista, las condiciones relativas al aviso de falta de conformidad deben haberse incorporado al acuerdo entre las partes según las reglas aplicables a la formación del contrato, que en el caso de la Convención, se encuentran en la Parte II. Así, en un caso se concluyó que, aunque las partes podían excluir la aplicación del artículo 39, no lo habían hecho, porque la cláusula en la que se requería al comprador que comunicara una posible falta de conformidad en el plazo de ocho días desde la entrega de las mercaderías, era ilegible y aparecía en documentos generados unilateralmente por el vendedor después de la celebración del contrato[36]. También se ha dictaminado que las partes no habían excluido la aplicación del artículo 39 simplemente por convenir en una garantía contractual de 18 meses[37], o en un acuerdo de garantía en el que no se abordaba explícitamente la obligación del comprador de comunicar la falta de conformidad[38]. Por otro lado, se ha reconocido que un uso comercial relativo a la notificación de defectos puede prevalecer sobre el artículo 39 si tal uso es vinculante para las partes en virtud del artículo 9 de la Convención[39]. En un fallo se ha mantenido que el término uniforme de un vendedor, según el cual el comprador debía comunicar por escrito los supuestos defectos de las mercaderías en un plazo de ocho días tras la entrega, se había incorporado al contrato, porque el comprador estaba familiarizado con ese término a causa de las operaciones anteriores que había efectuado con el vendedor y porque este último había hecho referencia explícita a sus términos uniformes en su oferta[40]. En los casos en que un acuerdo entre las partes relativo al aviso de no conformidad no preveía cuestiones particulares, se han invocado las disposiciones del artículo 39 para llenar las lagunas[41].

RENUNCIA DE LOS DERECHOS DEL VENDEDOR O DEL COMPRADOR

8. Aunque en el artículo 39 se reconoce al vendedor el derecho a impedir que el comprador invoque una falta de conformidad si éste no ha dado el correspondiente aviso a su debido tiempo, un vendedor puede renunciar a tal derecho si induce al comprador a pensar que el vendedor no pondrá objeciones al aviso del comprador. Así, en un caso, un vendedor, tras recibir aviso del comprador de que las mercaderías entregadas no eran conformes, declaró que concedería un crédito por tales mercaderías si se confirmaban las quejas del comprador, por lo que el tribunal estimó que el vendedor había renunciado a su derecho a objetar lo tardío del aviso del comprador[42]. Por otro lado, un tribunal invocó la ley nacional y una política de fomento de la amigable composición para concluir que un vendedor no había renunciado a su derecho de alegar que el aviso era extemporáneo: el hecho de que el vendedor aceptara la devolución de las mercaderías para examinarlas y concediera al comprador un crédito pro forma provisional por el precio no era, según el tribunal, una renuncia a sus derechos[43]. Otro tribunal concluyó que el mero hecho de que el vendedor examinara las mercaderías a petición del comprador, tras recibir la queja de éste por falta de conformidad, no constituía una renuncia al derecho de alegar que el aviso de no conformidad era tardío[44]. Un tribunal declaró que un vendedor puede renunciar a sus derechos derivados del artículo 39 expresa o tácitamente, y que la renuncia tácita requiere indicaciones específicas que hagan comprender al comprador que las acciones del vendedor constituyen una renuncia; el tribunal concluyó que, aunque en ese caso el vendedor no había renunciado a su derecho a alegar el carácter tardío del aviso de falta de conformidad por el mero hecho de entablar negociaciones al respecto con el comprador, la voluntad del vendedor de negociar, junto con el largo período de negociaciones (15 meses), el hecho de que el vendedor no reservara durante ese tiempo sus derechos derivados del artículo 39, y la buena disposición del vendedor para pagar, a petición del comprador, a un perito para que examinara las mercaderías, así como su oferta de pagar al comprador daños y perjuicios por siete veces el precio de las mercaderías, apoyaban la conclusión de que el vendedor había renunciado a su derecho a alegar lo tardío del aviso[45]. Otro tribunal ha distinguido entre renuncia a los derechos del vendedor reconocidos en el artículo 39 e impedimento para ejercer tales derechos: concluyó que el vendedor no había renunciado a su derecho a rechazar el aviso por tardío, porque la intención de las partes de renunciar a sus derechos tiene que establecerse muy claramente, y el mero hecho de que el vendedor no rechazara inmediatamente el aviso como tardío en el momento en que se dio no fue prueba suficiente de la renuncia; por otra parte, al permanecer en comunicación con el comprador para mantenerse informado de las quejas del cliente del comprador, y al hacer indicaciones al comprador en el sentido de que no se defendería alegando el carácter tardío del aviso, el vendedor se imposibilitó para invocar tal defensa al dar al comprador la impresión de que no demandaría por notificación extemporánea del aviso[46].

9. También se ha considerado que los compradores han renunciado a sus derechos derivados del artículo 39 (o se han imposibilitado para ejercerlos) cuando han dado señales claras de aceptar las mercaderías entregadas o han reconocido la obligación de pagar el precio sin objetar por defectos manifiestos. Un comprador perdió su derecho a quejarse por piezas que faltaban y por defectos que deberían haberse descubierto cuando convino en la cuantía de un saldo discutido del precio de compra y firmó letras de cambio por ese saldo[47]. De modo similar, un comprador que negoció una reducción del precio de unas grabadoras de vídeo sobre la base de ciertos defectos perdió su derecho a alegar otros defectos que el comprador conocía en el momento en que se convino la reducción del precio[48]. Y un comprador que pagó facturas pendientes con cheques bancarios, y después suspendió el pago de los cheques antes de que fueran cobrados, perdió su derecho a quejarse de los defectos conocidos cuando se entregaron los cheques[49].

PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 39–FINALIDADES

10. En el párrafo 1 del artículo 39 se requiere que un comprador que alega que las mercaderías no son conformes al contrato lo comunique al vendedor, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto. Se ha considerado que esa exigencia tiene varias finalidades diferentes. En algunas decisiones se indica que una de esas finalidades es aclarar prontamente si ha habido un incumplimiento[50]. También se ha apuntado que la comunicación requerida tiene por objeto dar al vendedor la información necesaria para determinar cómo proceder en general respecto a la reclamación del comprador[51], y más concretamente para facilitar la subsanación de los defectos por el vendedor[52]. En una decisión se declara que la finalidad es propiciar el rápido arreglo de las disputas y ayudar al vendedor a defenderse[53]. En otra decisión se indica, de modo similar, que este párrafo ayuda al vendedor a defenderse contra reclamaciones infundadas[54]. También se ha asociado la exigencia del aviso a la obligación del comprador de actuar de buena fe[55]. En otra decisión se afirma que la finalidad de la notificación exigida en el párrafo 1 del artículo 39 es permitir a un vendedor prepararse para defenderse de las alegaciones de falta de conformidad, y también, en las circunstancias concretas de ese caso, servir a la salud pública permitiendo al vendedor adoptar medidas contra la propagación de un virus con el que, supuestamente, se había infectado la mercadería (huevas de pescado)[56].

CONTENIDO DE LA COMUNICACIÓN; NECESIDAD DE ESPECIFICAR

11. Según el párrafo 1 del artículo 39, el comprador debe comunicar al vendedor la "falta de conformidad de las mercaderías [...] especificando su naturaleza". Este lenguaje se ha interpretado y aplicado en un gran número de decisiones. Varias han hecho pronunciamientos generales sobre este requisito de especificidad. Se ha dicho que notificar el mero hecho de la falta de conformidad no es suficiente, y que el comprador debe especificar la naturaleza exacta de los defectos[57]; que en la notificación se deben indicar tanto la naturaleza como la extensión de

la falta de conformidad, y se deben transmitir los resultados del examen de las mercaderías por el comprador[58]; que la notificación debe ser suficientemente específica para que el vendedor se haga cargo de la reclamación del comprador y tome las medidas adecuadas al respecto, tales como examinar las mercaderías y disponer una entrega sustitutoria o reparar de otro modo la falta de conformidad[59]; que la finalidad de la exigencia de especificidad es permitir que el vendedor entienda la clase de incumplimiento que alega el comprador y tome las medidas necesarias para subsanarlo, como enviar una remesa sustitutoria o adicional[60]; que la notificación debe ser suficientemente detallada para excluir cualquier malentendido por parte del vendedor y para que éste capte sin error lo que quiere decir el comprador[61], y que el aviso debe ser suficientemente específico para que el vendedor sepa a qué artículo se refiere la falta de conformidad y en qué consiste ésta[62]. Varias decisiones han subrayado que en la notificación se deben identificar las mercaderías concretas cuya conformidad se impugna[63]; en una de esas decisiones se concluyó que, aunque la pieza de maquinaria agrícola presuntamente defectuosa según el comprador, era sólo una de las de su tipo que el comprador había adquirido del vendedor, no se cumplió la necesidad de especificar, porque en la notificación no se indicó el número de serie ni la fecha de entrega y no había que obligar al vendedor a buscar en sus archivos los documentos de la máquina en cuestión[64]. En varias decisiones se ha indicado que cada falta de conformidad alegada debe describirse específicamente, y el hecho de que el aviso pueda ser suficientemente específico respecto a un defecto no significa que se satisfagan las condiciones respecto a otros defectos denunciados[65]. La exigencia de especificar se ha aplicado a una comunicación verbal de falta de conformidad[66]. En cambio, en varias decisiones se ha alertado contra una exigencia excesiva de especificidad[67]. Se ha apuntado que se requieren diferentes niveles de especificidad según los tipos de compradores, debiendo los compradores expertos facilitar más detalles en su notificación[68]. Tratándose de maquinaria y equipo técnico, se ha dictaminado que el requisito de especificidad se cumple con una descripción de los síntomas de la falta de conformidad, y que no se requiere una explicación de las causas correspondientes[69].

12. Las siguientes descripciones de falta de conformidad se han considerado suficientemente específicas con arreglo al párrafo 1 del artículo 39: aviso a un vendedor de zapatos de que el cliente del comprador había recibido un número alarmante de quejas respecto a las mercaderías, de que los zapatos tenían agujeros, y de que la suela y el tacón de los zapatos de niños se desprendían[70]; aviso a un vendedor de una máquina para elaborar toallitas higiénicas humidificadas de que el cliente del comprador había encontrado partículas de acero en los productos semiacabados producidos por la máquina, que daban lugar a manchas de herrumbre en los productos acabados[71]; aviso de que unas baldosas adolecían de un grave desgaste prematuro y una decoloración[72]; aviso que se dio cuando se mostraron al vendedor las mercaderías no conformes en las instalaciones del cliente del comprador[73].

13. Las siguientes descripciones se han considerado como insuficientes para cumplir los requisitos del párrafo 1 del artículo 39, por no ser bastante específicas[74]: aviso de que las piedras para la fachada de un edificio estaban mal etiquetadas, de que algunas piedras y piezas para alféizar no eran del tamaño adecuado y de que el pegamento suministrado para montar las piedras era defectuoso, porque no se había especificado qué piezas concretas estaban mal etiquetadas, la cantidad y los artículos concretos de tamaño inadecuado y la cantidad exacta de piedras tratadas con el pegamento defectuoso[75]; aviso de que unas plantas en flor se encontraban en lamentables condiciones y su desarrollo era malo (el tribunal señaló que esto último podía referirse tanto al tamaño como al aspecto de las plantas)[76]; aviso de que un tejido de algodón era de mala calidad[77]; aviso de que unos muebles tenían piezas inadecuadas y muchos desperfectos[78]; aviso de hechura deficiente y acabado inadecuado en artículos de moda[79]; aviso en que no se especificó que el queso estaba infestado de gusanos[80]; aviso de que la calidad del tejido era discutible y las dimensiones de la pieza entregada impedían cortarla de manera económica, porque no se especificó la índole de los problemas de calidad ni se indicaron las dimensiones que permitirían un corte económico[81]; aviso de que la maquinaria agrícola no funcionaba debidamente, pero sin especificar el número de serie ni la fecha de entrega de la máquina[82]; aviso de que las trufas se habían reblandecido cuando en realidad contenían gusanos, aun cuando la mayoría de vendedores profesionales habría entendido que el reblandecimiento denunciaba la existencia de gusanos[83]; aviso de que los zapatos no eran de la calidad requerida por el contrato, pero sin describir la naturaleza de los defectos[84]; aviso de que el tocino congelado estaba rancio, pero sin especificar si toda la mercadería o sólo parte de ella estaba echada a perder[85]; aviso de que faltaba la documentación de una impresora, en el que no quedaba claro si el comprador se refería a todo el sistema de impresión o sólo al componente impresor del sistema[86]; aviso de que las láminas de caucho vulcanizado para suelas de zapatos tenían problemas o contenían defectos[87]; aviso de que los artículos de cuero no correspondían a las especificaciones del comprador, no podían venderse a sus clientes y 250 artículos estaban mal estampados[88]; aviso de que faltaban cinco rollos de mantas o frazadas, pero sin especificar el diseño de éstas, lo que hacía imposible que el vendedor las proporcionara[89].

14. Aparte de la exigencia de especificidad expuesta más arriba, en la Convención no se define de otro modo el contenido de la comunicación requerida por el párrafo 1 del artículo 39. Un tribunal ha declarado que, mientras se describan con precisión los defectos de la mercadería denunciados por el cliente del comprador, no es necesario que en el aviso se afirme que tales defectos constituyen un incumplimiento por parte del vendedor, y puede incluso expresar dudas de que las quejas del cliente sean justificadas[90]. En cambio, otro tribunal ha concluido que un comprador que se limitó a solicitar la ayuda del vendedor para resolver problemas relativos a unos programas informáticos no había notificado una falta de conformidad en el sentido del párrafo 1 del artículo 39[91].

OPORTUNIDAD DE LA NOTIFICACIÓN EN GENERAL

15. En el párrafo 1 del artículo 39 se dispone que el comprador ha de comunicar la falta de conformidad dentro

de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto. Se ha dicho que esta limitación del plazo en que ha de darse el aviso ha de determinarse sobre la base del interés de la buena de marcha de los negocios, de manera que ninguna de las partes tenga una ventaja indebida y se propicie el arreglo rápido de los litigios[92]. Enmarcando el momento de la comunicación en un plazo razonable se pretende promover la flexibilidad[93], y el período variará según las circunstancias de cada caso[94]. En varias decisiones se ha indicado que la norma temporal razonable es un plazo estricto[95]. Se ha observado la diferencia entre el momento en que un comprador debe comunicar una falta de conformidad con arreglo al artículo 39 y el momento en que debe comunicar el recurso por el que opta (por ejemplo, la resolución del contrato); se ha sugerido que no es necesario que el comprador comunique el recurso por el que ha optado hasta que haya pasado un plazo razonable desde la comunicación que ha de realizar con arreglo al artículo 39[96]. Con todo, en otro fallo se ha afirmado que el plazo razonable para dar aviso de la falta de conformidad según el párrafo 1 del artículo 39 es igual que el plazo razonable para declarar resuelto el contrato según el apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 49[97].

CUÁNDO EMPIEZA A CORRER EL PLAZO PARA DAR AVISO; RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 38

16. El plazo razonable dentro del cual el comprador debe comunicar la falta según el párrafo 1 del artículo 39 comienza en el momento en que el comprador la descubre o debiera haberla descubierto. El plazo empieza pues a correr en el momento en que el comprador descubrió de hecho (o subjetivamente) la no conformidad, o en el momento en que teóricamente debiera haberla descubierto, según lo que ocurra primero[98].

17. El momento en que el comprador descubre de hecho la falta de conformidad puede determinarse si el comprador declara cuándo se ha percatado subjetivamente de los defectos[99] o si hay hechos objetivos que prueben que el comprador adquirió ese conocimiento[100]. Las quejas que el comprador reciba de los clientes a quienes se revendieron las mercaderías pueden determinar el conocimiento de hecho: se ha concluido que el tiempo para dar aviso de la falta de conformidad comienza, si no ha empezado a correr anteriormente, cuando el comprador recibe tales quejas[101], incluso si el comprador duda de la exactitud de las mismas[102].

18. Como se ha dicho en relación con el artículo 38[103], el momento en que el comprador debiera haber descubierto una falta de conformidad a efectos del párrafo 1 del artículo 39 está estrechamente vinculado a la obligación del comprador según el artículo 38 de examinar las mercaderías. En el caso de una falta de conformidad que razonablemente el comprador debería haber descubierto en el examen inicial, el plazo para dar aviso empieza a correr desde el momento en que debería haberse hecho ese examen. En palabras de un tribunal, "el momento en que el comprador estaba obligado a determinar el incumplimiento del contrato está definido por las disposiciones que regulan el deber de examinar. En ese contexto, en el artículo 38 de la Convención se dispone que las mercaderías deben ser examinadas en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias"[104]. Así, en los casos en que un examen inicial tras la entrega debiera haber puesto de manifiesto la falta de conformidad, el plazo razonable para que el comprador dé aviso empieza después de terminado el período de examen de las mercaderías exigido en el artículo 38, y en el plazo final para el aviso del comprador deben entrar tanto el período de examen requerido por el artículo 38 como un tiempo razonable añadido para el aviso necesario según el párrafo 1 del artículo 39. Muchas decisiones han reconocido estos dos componentes separados del plazo para el aviso de no conformidad por parte del comprador[105], aunque algunas decisiones parecen no reconocer la distinción[106].

19. En los casos de defectos latentes no detectables razonablemente antes de algún tiempo de uso efectivo de las mercaderías, el momento en que el comprador debiera descubrir la falta de conformidad se prolonga más allá del examen inicial de las mercaderías inmediato a la entrega[107]. En un fallo se planteó la cuestión, aunque sin resolverla, de si el plazo para dar aviso de defectos latentes debería iniciarse antes de que el comprador los descubra[108]. En cambio, en otras decisiones se ha determinado que el plazo razonable para dar aviso de defectos latentes comienza en el momento en que el comprador debiera haber descubierto tales defectos, tanto si realmente los ha descubierto como si no[109]. En algunas decisiones parece reconocerse que el descubrimiento de defectos latentes puede ser un proceso dilatado en el tiempo, y se ha sugerido que en el aviso del comprador basta con comunicar la información de que el comprador pueda disponer razonablemente en el momento del aviso, y que será completada mediante avisos ulteriores[110].

PLAZOS PRESUNTIVOS PARA EL AVISO

20. Aunque el plazo prescrito en el párrafo 1 del artículo 39 para que el comprador dé aviso de no conformidad —un plazo razonable a partir del momento en que haya o debiera haber descubierto la no conformidad— está concebido con flexibilidad[111] y variará según las circunstancias de cada caso[112], en algunas decisiones se ha intentado establecer plazos presuntivos como orientaciones generales o reglas supletorias. Los tribunales que adoptan este enfoque suelen admitir que los plazos presuntivos que proponen se ajusten en función de los hechos de cada caso[113]. Los plazos presuntivos sugeridos varían considerablemente tanto en su duración como en la manera de medirlos. Varias decisiones proponen períodos presuntivos medidos desde el momento de la entrega de las mercaderías, de manera que abarquen no sólo el plazo para dar aviso de la falta de conformidad después de su descubrimiento sino también el plazo para que el comprador descubra la no conformidad. Con esta idea, se han propuesto períodos presuntivos de ocho días después de la entrega (en el caso de géneros duraderos no estacionales)[114], 14 días para el examen y el aviso[115], entre dos semanas y un mes tras la entrega[116] y un mes después de la entrega[117]. En otras decisiones se distingue entre el plazo para descubrir la falta de conformidad y el plazo para dar aviso después de descubrirla, y a menudo se proponen períodos para ambos elementos y se indican categorías particulares

de mercaderías a las que se aplicaría el plazo. Se han propuesto los siguientes plazos presuntivos como razonables para dar aviso: pocos días después del descubrimiento de la falta de conformidad[118]; una semana (tras la semana prevista para el examen requerido por el artículo 38)[119]; ocho días después del descubrimiento[120], y dos semanas (después de una semana prevista para el examen)[121]. En varias decisiones se ha adoptado una teoría según la cual, en circunstancias normales, el plazo razonable para dar aviso es un mes a partir del momento en que se descubrió o debiera haberse descubierto el defecto (a veces llamada "teoría del mes noble")[122]. Cuando las mercaderías son perecederas, algunas decisiones han propuesto plazos presuntivos muy cortos para dar aviso[123].

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PLAZO RAZONABLE PARA LA COMUNICACIÓN

21. Está claro que el plazo razonable para dar aviso variará según las circunstancias de cada caso[124]. En la jurisprudencia se han señalado diversos factores que pueden condicionar la duración del plazo. Un factor citado con frecuencia es la obviedad de la falta de conformidad: un defecto patente y fácilmente perceptible tiende a abreviar el plazo de aviso[125]. La naturaleza de la mercadería es otro factor citado a menudo[126]: los artículos perecederos[127] o estacionales[128] requieren más rápido aviso de los defectos; mientras que el aviso respecto a artículos duraderos o no estacionales puede hacerse en un plazo más largo[129]. Los planes del comprador de elaborar las mercaderías[130] o manipularlas de manera que resulte difícil determinar si el vendedor era responsable de una falta de conformidad[131] también pueden abreviar el plazo para dar aviso. Las prácticas comerciales[132] y los usos establecidos entre las partes[133] pueden influir asimismo sobre el plazo, así como el conocimiento por el comprador de que el vendedor mismo estaba sujeto a un plazo que requeriría la pronta comunicación de los defectos[134]. Se ha considerado que un comprador experto o profesional está sujeto a un plazo más breve para dar aviso[135]. Un tribunal afirmó que se debería haber dado aviso en el plazo más breve posible en un caso en que ello era necesario por razones de salud pública, a fin de permitir al vendedor tomar las medidas necesarias para evitar la propagación de un virus con el que, supuestamente, estaban infectadas las mercaderías (huevas de pescado)[136]. El hecho de que el comprador solicitara que se le entregaran las mercaderías de forma acelerada se ha citado como factor que abrevia el plazo para dar aviso de la falta de conformidad[137].

APLICACIÓN DEL CRITERIO DEL PLAZO RAZONABLE

22. Se ha dictaminado que un comprador que no dio aviso de una falta de conformidad antes de incoar una demanda contra el vendedor no había cumplido la condición de comunicación a tiempo con arreglo al párrafo 1 del artículo 39 y había perdido el derecho a invocar la falta de conformidad[138]. Aun en el caso de que el comprador dé aviso, éste se ha considerado tardío en muchos casos. Contando desde la fecha de entrega de las mercaderías, los avisos dados en los plazos siguientes se han considerado extemporáneos en atención a las circunstancias particulares: más de dos años[139]; 24 meses[140]; un año[141]; nueve meses[142]; de siete a ocho meses[143]; cuatro meses[144]; tres meses y medio[145]; tres meses[146]; más de dos meses y medio[147]; dos meses[148]; dos meses en el caso de una entrega y unas siete semanas en el caso de otra entrega[149]; siete semanas[150]; seis semanas[151]; un mes[152]; 25 días[153]; 24 días[154]; 23 días[155]; 21 días[156]; 20 días[157]; 19 días[158]; 16 días[159]; casi dos semanas[160], y cualquier momento después del día de la entrega (en el caso de flores perecederas)[161]. Contando desde la fecha en que el comprador descubrió o debiera haber descubierto la falta de conformidad, los avisos dados en los plazos siguientes se han considerado tardíos en atención a las circunstancias particulares: siete meses[162]; casi cuatro meses[163]; más de dos meses[164]; seis semanas[165]; 32 días[166]; poco más de un mes[167]; un mes (por fax) y tres semanas (por teléfono)[168]; cuatro semanas[169]; tres semanas[170]; unas dos semanas[171], y siete días[172]. En cambio, en varias decisiones se ha dictaminado que el aviso del comprador se hizo a tiempo. En atención a las circunstancias del caso, los avisos dados en los siguientes plazos se han considerado incluidos en el plazo razonable prescrito por el párrafo 1 del artículo 39: un día después de la entrega de la mercadería al comprador[173]; un día después del examen de la mercadería[174]; tres días después de la entrega[175]; siete días después de que el comprador se percatara de los defectos[176]; ocho días después del examen de la mercadería[177]; ocho días después de un informe pericial que señaló los defectos[178]; 11 días después de la entrega[179]; una serie de avisos, uno de ellos dos semanas después de una prueba provisional inicial de la mercadería, otro un mes después de una segunda prueba, y avisos finales seis meses después de la entrega de una máquina y once meses después de la entrega de otra máquina[180]; 19 días después de la entrega[181]; entre 19 y 21 días después del examen de la mercadería[182]; cuatro semanas después de que el comprador debiera hipotéticamente haber tenido conocimiento de la falta de conformidad[183]; antes de un mes de la entrega[184].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 39

23. En este párrafo se establece un plazo máximo absoluto para la comunicación de la falta de conformidad: dos años desde la fecha en que las mercaderías se entregaron efectivamente al comprador, con la excepción de que tal plazo sea incompatible con un período de garantía contractual[185]. Sin este límite, el plazo de notificación podría no tener un término claro según el criterio flexible y variable del párrafo 1. En el caso de defectos latentes, por ejemplo, el momento en que el comprador descubre o debiera descubrir la falta de conformidad, y en consecuencia el momento en que comienza el plazo razonable para que el comprador dé aviso según el párrafo 1, podría situarse mucho después de la entrega de las mercaderías. En tales casos, a falta de una garantía contractual que proteja al comprador por más tiempo, la disposición del párrafo 2 limitará el derecho del comprador de dar aviso a dos años después de la entrega efectiva de las mercaderías, impidiendo así que el comprador mantenga su derecho a alegar una falta de conformidad no descubierta ni comunicada anteriormente[186]. A diferencia del plazo para el aviso establecido en el párrafo 1 del artículo 39, que pretende ser flexible y variar según las circunstancias, el límite de dos años del párrafo 2 es exacto e invariable (salvo que sea aplicable un plazo contractual de garantía).

De hecho, la finalidad manifiesta del artículo 39 es fijar un plazo específico y predecible tras el cual un vendedor pueda estar seguro de que no se admitirán legalmente reclamaciones por falta de conformidad de las mercaderías.

24. Las relativamente pocas decisiones que han aplicado el párrafo 2 del artículo 39 se han referido a diversos aspectos de la disposición. Varias decisiones han indicado que un aviso que no sea suficientemente específico según el párrafo 1 del artículo 39 no será aviso adecuado según el párrafo 2, aun cuando esta última disposición no utilice expresamente los términos del párrafo 1 sobre la necesidad de especificar la naturaleza de la falta de conformidad[187]. En algunas otras decisiones se ha considerado la relación entre el párrafo 2 y las reglas que especifican un plazo para entablar un pleito por incumplimiento de un contrato de compraventa (leyes sobre períodos de prescripción). Un tribunal que examinó esta cuestión se esforzó por conciliar un período de prescripción de un año en la ley nacional con el plazo de dos años para el aviso contenido en el párrafo 2 del artículo 39, y finalmente optó por prorrogar a dos años el período nacional de prescripción[188]. Otras decisiones se preocuparon de precisar la distinción entre la disposición del párrafo 2 del artículo 39, que establece un plazo para dar aviso de falta de conformidad, y una norma sobre prescripción que establece plazos para incoar un proceso[189]. Varias decisiones se han referido a acuerdos de las partes de dejar sin efecto el párrafo 2 del artículo 39. Un tribunal arbitral dictaminó que las partes habían excluido la aplicación de tal párrafo al convenir en un período máximo de garantía de 18 meses, aunque el tribunal también explicó que el período de prescripción para un comprador que ha dado aviso oportunamente no está fijado en dicho párrafo 2 y es una cuestión fuera del alcance de la Convención que queda sujeta a la ley nacional[190]. En cambio, un comité arbitral ha determinado que una cláusula que estipula que las controversias se sometan a arbitraje a los 30 días de que las negociaciones hayan llegado a un punto muerto no deja sin efecto el párrafo 2 del artículo 39[191]. Otra decisión arbitral concluyó que las partes no habían excluido el límite de dos años de dicho párrafo simplemente porque el vendedor hubiera manifestado verbalmente al comprador que la mercadería (maquinaria compleja) duraría 30 años[192]. Esta decisión parece dar a entender que tal manifestación no constituye un período de garantía contractual en el sentido del párrafo 2 del artículo 39, pues de otro modo la cláusula habría ampliado el plazo para la comunicación. Otra decisión se ha referido también al significado de la expresión "período de garantía contractual", y ha concluido que una cláusula que fijaba un plazo para someter disputas a arbitraje no estableció tal período de garantía contractual[193].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 237 [Arbitraje–Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998].

[2] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[4] Amtsgericht Augsburg, Alemania, 29 de enero de 1996, Unilex.

[5] Nótese que la disposición de la Convención relativa al plazo de entrega (artículo 33) no se encuentra en la sección de la Convención titulada "Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros" (Sección II del Capítulo II de la Parte III), sino que se sitúa en la sección titulada "Entrega de las mercaderías y de los documentos" (Sección I del Capítulo II de la Parte III).

[6] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; Landgericht Bielefeld, Alemania, 18 de enero de 1991, Unilex; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004].

[7] Caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995].

[8] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991]; caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión), revocado por otras razones por el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[9] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]. Compárese también con el caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990] (se concluyó que el comprador tenía derecho a reducir el precio en virtud del artículo 50 porque había dado aviso oportunamente de la falta de conformidad; véase el texto de la decisión).

[10] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991].

[12] Véanse los capítulos del presente Compendio dedicados a los artículos 40 y 44.

[13] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex; caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998]; Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html; caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[14] Rechtbank 's–Gravenhage, Países Bajos, 7 de junio de 1995, Unilex; Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex; Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998]; caso CLOUT Nº 289 [Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 21 de agosto de 1995]; caso CLOUT Nº 291 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 23 de mayo de 1995], (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); laudo de la CCI Nº 8611 de 1997, Unilex; Comité Arbitral de la Cámara de Comercio de Zurich, laudo Nº ZHK 273/95, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[15] Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html.

[16] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993].

[17] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[18] Caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998], en el que el comprador había firmado un formulario de pedido con una cláusula según la cual las reclamaciones por defectos de las mercaderías debían hacerse por escrito y enviarse por correo certificado. La decisión se basa en la premisa de que, si esa cláusula pasó a formar parte del contrato entre las partes, el aviso verbal del comprador respecto a la falta de conformidad no habría sido válido. El tribunal devolvió el caso a la instancia inferior para que determinara si la cláusula se había incorporado efectivamente al acuerdo.

[19] Caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel, Versailles, Francia, 29 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[20] Caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003] (en el que se afirma que la Convención no exige que el aviso del comprador se haga en una forma en particular; véase el texto de la decisión).

[21] Landgericht Frankfurt, Alemania, 9 de diciembre de 1992, Unilex. Esta es una de las muy raras decisiones en que una comunicación telefónica particular se consideró válida en la práctica. En otra decisión se reconoció la validez teórica del aviso telefónico, aunque se dictaminó que en ese caso particular no se cumplían los requisitos del artículo 39. Landgericht Frankfurt, Alemania, 13 de julio de 1994, Unilex. En algunas decisiones se ha concluido que un aviso telefónico no cumplió lo establecido en el artículo 39 en algún aspecto (por ejemplo, por ser tardío) sin comentar la forma del aviso. Caso CLOUT Nº 411 [Landgericht Bochum, Alemania, 24 de enero de 1996], también disponible en Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex.

[22] Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex; Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[23] Landgericht Frankfurt, Alemania, 13 de julio de 1994, Unilex.

[24] Caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 27 de junio de 1997, Unilex.

[26] Landgericht Aachen, Alemania, 28 de julio de 1993, Unilex, revocado por otras razones por Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994, Unilex [véase también el caso CLOUT Nº 120].

[27] En los párrafos 1 y 2 del artículo 39 se requiere que el comprador comunique la falta de conformidad "al vendedor".

[28] Caso CLOUT Nº 220 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 3 de diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[29] Caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996], también disponible en Unilex. El tribunal indicó también que el aviso debe dirigirse específicamente al vendedor.

[30] Caso CLOUT Nº 411 [Landgericht Bochum, Alemania, 24 de enero de 1996], también disponible en Unilex.

[31] Caso CLOUT Nº 364 [Landgericht Köln, Alemania, 30 de noviembre de 1999].

[32] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (el término exigía al comprador comunicar por escrito los supuestos defectos de las mercaderías en un plazo de ocho días tras la entrega, aunque se dictaminó que el vendedor había renunciado a sus derechos con arreglo a ese término; véase el texto de la decisión).

[33] Caso CLOUT Nº 336 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 8 de junio de 1999]; Landgericht Gießen, Alemania, 5 de julio de 1994, Unilex; Landgericht Hannover, Alemania, 1º de diciembre de 1993, Unilex; caso CLOUT Nº 303 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7331 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 94 [laudo arbitral del Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994]; caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991]. Véase también el caso CLOUT Nº 305 [Oberster Gerichtshof, Austria, 30 de junio de 1998] (devolución a la instancia inferior para determinar si se había cumplido la disposición contractual relativa al plazo para comunicar los defectos); pero véase Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (el tribunal observa que el término uniforme del vendedor en el que se fija el plazo para comunicar los defectos formaba parte del contrato, pero no aplicó al parecer tal término; no obstante, su análisis de si el comprador dio aviso en un plazo razonable se vio influido por dicho término).

[34] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[35] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 303 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7331 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[36] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión). En el caso CLOUT Nº 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] el tribunal dictaminó que, aunque ambas partes habían firmado un impreso con una disposición según la cual el comprador debía comunicar por escrito los defectos en el plazo de 10 días desde la entrega, la prueba de que las partes no tenían la intención subjetivamente de quedar vinculadas por la disposición debía haberse admitido según el párrafo 1 del artículo 8 de la Convención. Un tribunal ha mantenido que un término que obligaba al comprador a comunicar los defectos en los 30 días siguientes a la entrega era vinculante para el comprador porque se había incorporado al contrato según lo dispuesto en el artículo 19 de la Convención; véase el caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden,

Alemania, 14 de agosto de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión). Otro tribunal concluyó que, según el párrafo 1 del artículo 18, un comprador, al aceptar la entrega de las mercaderías, aceptó los términos establecidas en la confirmación del pedido del vendedor, incluida la cláusula que requería que el aviso de los defectos se diera antes de ocho días después de la entrega; véase el caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[37] Caso CLOUT Nº 237 [laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[38] Caso CLOUT Nº 542 [Oberster Gerichtshof, Austria, 17 de abril de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

[39] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993]. Por las circunstancias particulares del caso, el tribunal concluyó que el acuerdo entre las partes de aplicar una cláusula que fijaba en ocho días desde la entrega el plazo para dar aviso excluía la aplicabilidad de tal uso comercial.

[40] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto de la decisión, en la que se aprueba el razonamiento del tribunal de apelación inferior).

[41] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (el acuerdo de que el comprador debía dar aviso inmediato de los defectos aparecidos después de la entrega de las mercaderías no se refería a la obligación de comunicar los defectos existentes en el momento de la entrega, de modo que a estos últimos era aplicable el párrafo 1 del artículo 39; laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8611, 1997, Unilex (puesto que el acuerdo entre las partes relativo a la comunicación de los defectos no se refería, por ejemplo, a la especificidad con que la comunicación debía describir el presunto defecto, el tribunal completó el acuerdo refiriéndose al párrafo 1 del artículo 39).

[42] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997]. Véanse también el caso CLOUT Nº 542 [Oberster Gerichtshof, Austria, 17 de abril de 2002] (el comprador alegó que el vendedor había renunciado a su derecho de objetar a lo tardío de la notificación con arreglo al párrafo 1 del artículo 39, porque había mantenido un proceso de negociación en el que el vendedor no había objetado a la repetida notificación tardía del comprador; no obstante, el tribunal rechazó ese argumento), y el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprueba el punto de vista del tribunal de apelación inferior, según el cual el vendedor había renunciado a su derecho de objetar a la notificación de defectos (que era tardía según una cláusula contractual que exigía que se comunicaran los defectos en el plazo de ocho días tras la entrega), porque el vendedor aceptó la notificación tardía del comprador y le ofreció una compensación; véase el texto de la decisión).

[43] Caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993]. El tribunal consideró que la renuncia por el vendedor de sus derechos según el artículo 39 sería únicamente presumible en circunstancias claras, por ejemplo, si el vendedor aceptara incondicionalmente la devolución de las mercaderías por el comprador.

[44] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

[45] Caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[46] Caso CLOUT Nº 94 [laudo arbitral del Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994]. Según el tribunal, el comprador había confiado en que el vendedor no objetaría al aviso tardío, porque el comprador se abstuvo de demandar inmediatamente en juicio a su cliente o al vendedor.

[47] Caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996].

[48] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000].

[49] Arrondissementsrechtsbank Hof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 26 de febrero de 1992, Unilex.

[50] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 3 [Landgericht München, Alemania, 3 de julio de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[51] Caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998]; caso CLOUT Nº 3 [Landgericht München, Alemania, 3 de julio de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (se indica que la finalidad del aviso es facilitar la reparación por el vendedor).

[53] Caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996], también disponible en Unilex.

[54] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm.

[55] Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex.

[56] Caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002].

[57] Landgericht Hannover, Alemania, 1º de diciembre de 1993, Unilex. Compárese con el caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004] (se afirma que en la comunicación "se debe describir la falta de conformidad con la máxima precisión posible"; véase el texto de la decisión).

[58] Caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[59] *Id.* Véanse también el caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003] (se sostiene que la comunicación del comprador debería permitir al vendedor reaccionar ante la queja de falta de conformidad en la forma adecuada, y elegir entre las diversas respuestas posibles, como subsanar la falta de conformidad, sustituir las mercaderías no conformes o solicitar la oportunidad de examinar personalmente las mercaderías; véase el texto de la decisión), y el caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se aprueba el criterio del tribunal de apelación inferior, que había manifestado lo siguiente: "En la notificación se debe especificar la naturaleza de la falta de conformidad de modo suficientemente adecuado para que el vendedor pueda reaccionar razonablemente"; véase el texto de la decisión).

[60] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase una declaración similar en el caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); véase también el caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (se indica que la finalidad del requisito de especificidad es permitir que el vendedor subsane la falta de conformidad).

[61] *Id.*

[62] Véase también el caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999].

[63] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof Alemania, 3 de noviembre de 1999]; laudo arbitral de la CCI Nº 8611, 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, Unilex.

[64] Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex.

[65] Caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004]; caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002]; caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Bielefeld, Alemania, 18 de enero de 1991; caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm.

[66] Caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[67] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (se afirma que, tras notificar inicialmente la falta de conformidad, el comprador debe comunicar al vendedor más detalles únicamente si pueden descubrirse en el período de examen con un costo razonable; véase el texto de la decisión); caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998].

[68] Caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998]; caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[69] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999]. Véase también Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex (se indica que sería suficiente una descripción de los síntomas, en lugar de una descripción las causas de los defectos de las baldosas); Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, disponible también en Unilex (el comprador no está obligado a indicar la causa concreta de mal funcionamiento de una máquina, en especial cuando el vendedor no pudo facilitar la información necesaria).

[70] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex.

[71] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[72] Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex.

[73] Caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[74] Para consultar otros fallos en los que se mantuvo que el aviso del comprador no era suficientemente específico, véanse el caso CLOUT Nº 337 [Landgericht Saarbrücken, Alemania, 26 de marzo de 1996]; el caso CLOUT Nº 336 [Tribunale d'appello, Cantone del Ticino, Suiza, 8 de junio de 1999]; el laudo arbitral de la CCI referente al caso Nº 8611 de 1997; el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (véase el texto íntegro de la decisión), y el caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[75] Caso CLOUT Nº 364 [Landgericht Köln, Alemania, 30 de noviembre de 1999].

[76] Caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998].

[77] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex.

[78] Caso CLOUT Nº 220 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 3 de diciembre de 1997].

[79] Caso CLOUT Nº 3 [Landgericht München, Alemania, 3 de julio de 1989].

[80] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991].

[81] Caso CLOUT Nº 339 [Landgericht Regensburg, Alemania, 24 de septiembre de 1998].

[82] Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex.

[83] Caso CLOUT Nº 411 [Landgericht Bochum, Alemania, 24 de enero de 1996], también disponible en Unilex.

[84] Landgericht Hannover, Alemania 1º de diciembre de 1993, Unilex.

[85] Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, Unilex.

[86] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996].

[87] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[88] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[89] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[90] Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex.

[91] Caso CLOUT Nº 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[92] Caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[93] Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex.

[94] *Id.*; Caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión);

caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[95] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_22399x.htm; caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[96] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

[97] Caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (se distingue entre aviso tardío de falta de conformidad según el primer párrafo del artículo 39 y aviso tardío de resolución del contrato según el apartado *b)* del párrafo 2 del artículo 49, pero se sugiere que los plazos para ambos avisos deberían limitarse para aclarar sin tardanza la relación jurídica entre las partes; véase el texto de la decisión).

[98] Hay decisiones en las que el aviso del comprador se consideró tardío porque éste debería haber descubierto los defectos antes, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003]; el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989]; el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994], y el caso CLOUT Nº 482 [Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de noviembre de 2001].

[99] Tal fue el caso en la decisión del Landgericht Berlin, Alemania, 16 de septiembre de 1992, Unilex.

[100] Un ejemplo de esa prueba objetiva puede encontrarse en el fallo del Tribunal de Primera Instancia de Helsinki (Finlandia) de 11 de junio de 1995, y en el fallo del Tribunal de Apelación de Helsinki de 30 de junio de 1998, disponible en Unilex. Ambos fallos se refieren a un caso en que el comprador encargó un análisis químico de las mercaderías que puso de manifiesto sus defectos. Véase también el caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002] (el comprador de huevas de pescado que las envió a un perito para analizarlas debería haber sabido que estaban infectadas por un virus, como muy tarde, al final del plazo normal de incubación y diagnosis del virus).

[101] Caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 20 de junio de 1997].

[102] Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex.

[103] Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 38.

[104] Caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]. Respecto a decisiones que declaran tardío el aviso porque el comprador debería haber descubierto la falta de conformidad durante el examen inicial de las mercaderías, véanse el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (el comprador debería haber examinado y descubierto la falta de conformidad pocos días después de la entrega, por lo que fue tardío el aviso realizado más de dos meses después de la entrega); el caso CLOUT Nº 262 [Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, Suiza, 30 de junio de 1995] (el plazo del comprador para dar aviso de la falta de conformidad empezó a correr a la entrega e instalación básica de las puertas corredizas, aunque el vendedor no hubiera cumplido enteramente sus obligaciones; el aviso dado un año después de la entrega fue tardío); Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html; laudo arbitral de la CCI, caso Nº 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, pág. 53 (2000); el caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993]; el caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]; Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex, y caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989].

[105] Por ejemplo, caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003], caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex; Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992, Unilex; Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex.

[106] Por ejemplo, Tribunal commercial de Bruxelles, Bélgica, 5 de octubre de 1994, Unilex; caso CLOUT Nº 256 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998] (se afirma que el aviso dado siete u ocho meses después de la entrega fue demasiado tardío, sin distinguir entre el plazo para el examen y el plazo para el descubrimiento; véase el texto de la decisión).

[107] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto de la decisión, en la que se aprueba el criterio del tribunal de apelación inferior); Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex; Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex; Tribunal de Primera Instancia de Helsinki, Finlandia, 11 de junio de 1995, y Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, Unilex. En el caso de defectos latentes no detectables razonablemente en un examen inicial, no está claro si la obligación de examinar según el artículo 38 sigue siendo pertinente para determinar cuándo el comprador debería haber descubierto la falta de conformidad; véase el párrafo 15 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 38.

[108] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999].

[109] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003]; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (aun suponiendo que los defectos no pudieran descubrirse a la entrega, el comprador debería haberlos descubierto, como muy tarde, al elaborar la mercadería, y debería haber dado aviso inmediatamente después; en realidad, el comprador esperó a dar aviso al vendedor hasta que hubo recibido quejas de su propio cliente); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex.

[110] Caso CLOUT Nº 225, Francia, 1998; Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex; Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155 y también disponible en Unilex.

[111] Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex.

[112] *Id.*; véanse también el caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993]; el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], y el caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[113] Por ejemplo, caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003] (en el que se afirma que el plazo para comunicar la falta de conformidad varía según las circunstancias de cada caso, pero en general es de entre dos semanas y un mes; véase el texto de la decisión); caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (en el que se aprueba el criterio del tribunal de apelación inferior, que fijó un plazo de una semana para comunicar la falta de conformidad "como norma aproximada y orientativa", lo que dio como resultado un plazo presuntivo total de 14 días para examinar las mercaderías y comunicar la falta de conformidad; véase el texto de la decisión); caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex (en el que se sugiere un período presuntivo de 14 días para examinar la mercadería y dar aviso "mientras no haya circunstancias específicas que aboguen por un plazo más corto o más largo"); caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997]; Caso CLOUT Nº 164 [laudo del Tribunal de Arbitraje agregado a la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[114] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[115] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex.

[116] Caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[117] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997]; caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[118] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1993, Unilex (plazo presuntivo para defectos no ocultos).

[119] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto de la decisión, en la que se aprueba el enfoque del tribunal de apelación inferior); caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992. En este último caso se indicaba que los plazos presuntivos propuestos se aplicaban a mercaderías textiles.

[120] Caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998]; caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997], revocado por otros motivos; caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998] (plazo presuntivo aplicable a mercaderías no perecederas).

[121] Caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999] (aplicable a un caso de defectos obvios); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (propone también un plazo presuntivo de siete a diez días para el examen).

[122] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]; caso CLOUT Nº 289 [Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 21 de agosto de 1995]; Amtsgericht Augsburg, Alemania, 29 de enero de 1996; caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999]. Véase también el caso CLOUT Nº 164 [laudo del Tribunal de Arbitraje agregado a la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (en el que se sugiere la aceptación de un plazo de aproximadamente un mes para un aviso en general, pero se estima que en el caso particular considerado era necesario un aviso más rápido; véase el texto de la decisión).

[123] Caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998] (en las ventas de flores frescas, el aviso debe darse el día de la entrega); caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión), revocado por otras razones; caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998] (en el que se afirma que el aviso de defectos en géneros perecederos, a menudo ha de hacerse en pocas horas). Véase también Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex, en el que el tribunal dictaminó que el comprador debería haber examinado el jamón antes de tres días y haber dado aviso en otros tres días. Aunque la mercadería en este caso era perecedera, el tribunal no mencionó específicamente ese hecho al establecer los plazos.

[124] Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993]; caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[125] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; Landgericht Berlin, Alemania, 16 de septiembre de 1992, Unilex; Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex; Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex; Landgericht Berlin, Alemania, 30 de septiembre de 1993, Unilex. La cuestión de la obviedad del defecto puede ser más pertinente para determinar cuándo empieza el plazo razonable para el aviso (es decir, cuándo el comprador debería haber descubierto la falta de conformidad) que la cuestión de la duración del plazo razonable.

[126] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]; Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex (se refiere a la "naturaleza y el valor de las mercaderías"), también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[127] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]; caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998]; caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (se señala la naturaleza perecedera de las mercaderías como factor que determina un plazo corto de examen según el artículo 38, lo que significó que el aviso del comprador se dio después de un plazo razonable en el que debería haber descubierto los defectos); caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003] (se afirma que el carácter perecedero de las mercaderías abreviaría el plazo razonable para dar aviso, si bien en ese caso las mercaderías no eran perecederas).

[128] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex; Amtsgericht Augsburg, Alemania, 29 de enero de 1996, Unilex.

[129] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (se señala que el tribunal de apelación no se pronunció sobre la decisión del tribunal inferior en el sentido de que el aviso se hizo a tiempo porque la mercadería era carne congelada y no fresca).

[130] Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; Véase también Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex (se dice que los planes del comprador de elaborar las mercaderías son un factor que impone un corto plazo de examen según el artículo 38, lo que significó que el comprador dio aviso después de un plazo razonable en el que debería haber descubierto los defectos).

[131] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997].

[132] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex.

[133] Caso CLOUT Nº 164 [laudo del Tribunal de Arbitraje agregado a la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[134] Landgericht Köln, Alemania, 11 de noviembre de 1993, Unilex.

[135] Gerechtshof Arnhem, Países Bajos, 17 de junio de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[136] Caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002].

[137] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003].

[138] Caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999], en el cual, a partir de pruebas impugnadas, el tribunal concluyó que el comprador no había comunicado al vendedor la falta de conformidad.

[139] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[140] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 23 de junio de 1994, Unilex.

[141] Caso CLOUT Nº 262 [Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, Suiza, 30 de junio de 1995]; caso CLOUT Nº 263 [Bezirksgericht Unterrheintal, Suiza, 16 de septiembre de 1998].

[142] Tribunal commercial de Bruxelles, Bélgica, 5 de octubre de 1994, Unilex.

[143] Caso CLOUT Nº 256 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998].

[144] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000].

[145] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997]; Landgericht Berlin, Alemania, 16 de septiembre de 1992, Unilex.

[146] Hof Arnhem, Países Bajos, 17 de junio de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 27 de junio de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[147] Caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993].

[148] Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Bélgica, 16 de diciembre de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994].

[149] Caso CLOUT Nº 423 [Oberster Gerichtshof, Austria, 27 de agosto de 1999], también disponible en Unilex.

[150] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003].

[151] Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex.

[152] Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992, Unilex.

[153] Caso CLOUT Nº 359 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 18 de noviembre de 1999]; caso CLOUT Nº 310 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 12 de marzo de 1993].

[154] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997].

[155] Tribunale Civile di Cuneo, Italia, 31 de enero de 1996, Unilex.

[156] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; Landgericht Köln, Alemania, 11 de noviembre de 1993, Unilex, revocado, por ser inaplicable la Convención, por el caso CLOUT Nº 122 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26 de agosto de 1994].

[157] Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, Unilex; Landgericht Berlin, Alemania, 16 de septiembre de 1992, Unilex.

[158] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[159] Caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989].

[160] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[161] Caso CLOUT Nº 290 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 3 de junio de 1998].

[162] Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex, también disponible en la dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html.

[163] Hoge Raad, Países Bajos, 20 de febrero de 1998, Unilex.

[164] Landgericht Berlin, Alemania, 16 de septiembre de, 1992, Unilex.

[165] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[166] Caso CLOUT Nº 164 [laudo del Tribunal de Arbitraje agregado a la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[167] Caso CLOUT Nº 486 [Audiencia Provincial de La Coruña, España, 21 de junio de 2002] (las circunstancias especiales requerían que se diera aviso tan pronto como fuera posible).

[168] Arbitraje de la CCI, caso Nº 8247, 1996, Unilex.

[169] Caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998]; caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[170] Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex.

[171] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997].

[172] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993]. En algunas otras decisiones se ha concluido que el aviso del comprador era tardío, aunque no se ha dejado claro el plazo preciso para que el comprador dé aviso. Véanse a este respecto el caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 20 de junio de 1997]; el caso CLOUT Nº 339 [Landgericht Regensburg, Alemania, 24 de septiembre de 1998]; el caso CLOUT Nº 56 [Cantón del Tesino: Pretore di Locarno–Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992], y Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 5 de marzo de 1997, Unilex.

[173] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[174] Caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[175] Landgericht Bielefeld, Alemania, 18 de enero de 1991, Unilex.

[176] Tribunal de Primera Instancia de Helsinki, Finlandia, 11 de junio de 1995, y Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, disponible en la dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap5.html#engl.

[177] Caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994], también disponible en Unilex (se observa que el comprador examinó las mercaderías a principios de julio y dio aviso el 8 de julio o antes, plazo que el tribunal juzga adecuado, sobre todo en vista de que los días 4 y 5 de julio eran fin de semana).

[178] Caso CLOUT Nº 45 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 5713 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[179] Caso CLOUT Nº 593 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 6 de marzo de 2003].

[180] Caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel, Versailles, Francia, 29 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, disponible también en Unilex (es razonable el aviso dado inmediatamente después de la instalación de la maquinaria, seguido por ulteriores avisos de nuevos descubrimientos hechos por el comprador).

[181] Landgericht Frankfurt, Alemania, 9 de diciembre de 1992, Unilex.

[182] Caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[183] Caso CLOUT Nº 319 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de noviembre de 1999].

[184] Caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995]. En algunas otras decisiones se ha concluido que el aviso del comprador se hizo a tiempo, aunque no está claro el plazo preciso que el tribunal juzga razonable; véanse el caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos 19 de diciembre de 1991] y Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex.

[185] La obligación del comprador de dar aviso según el párrafo 2 del artículo 39 está sujeta también al artículo 40, que impide que el vendedor invoque el artículo 39 "si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya dado a conocer al comprador".

[186] Véase Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex, en el que el tribunal invocó el párrafo 2 del artículo 39 para negar al comprador cualquier reparación por una supuesta falta de conformidad.

[187] Caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998]; Landgericht Marburg, Alemania, 12 de diciembre de 1995, Unilex. En ambos casos se concluyó que, al no ser el aviso dado por el comprador suficientemente específico para cumplir lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 39, el plazo de dos años fijado en el párrafo 2 había pasado antes de que se diera un aviso adecuado. Ninguno de los tribunales consideró, al parecer, la posibilidad de que el aviso del comprador hubiera podido ser suficiente para cumplir lo dispuesto en el párrafo 2, aun cuando no cumpliera la exigencia de especificidad del párrafo 1.

[188] Caso CLOUT Nº 249 [Cour de Justice, Genève, Suiza, 10 de octubre de 1997].

[189] Caso CLOUT Nº 202 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 13 de septiembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 302 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7660 1994]; caso CLOUT Nº 300 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7565 1994].

[190] Caso CLOUT Nº 302 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7660 1994].

[191] Caso CLOUT Nº 300 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7565 1994].

[192] Caso CLOUT Nº 237 [laudo del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[193] Caso CLOUT Nº 300 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7565 1994].

Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 40 exonera al comprador de las consecuencias de no haber cumplido las exigencias de los artículos 38 (que impone al comprador la obligación de examinar las mercaderías entregadas) y 39 (que regula la obligación del comprador de notificar al vendedor la falta de conformidad de las mercaderías entregadas). La exoneración dispuesta en el artículo 40 se aplica sólo si el no cumplimiento por el comprador de sus obligaciones de examen y notificación se refiere a una falta de conformidad conocida por el vendedor o que éste "no podía ignorar".

ARTÍCULO 40 EN GENERAL

2. En un laudo arbitral que analiza detenidamente el artículo 40, el tribunal afirma que la disposición expresa un principio de comercio leal que se encuentra en las leyes nacionales de muchos países y sirve de fundamento a muchas otras disposiciones de la Convención; que el artículo 40 constituye "una válvula de seguridad" para proteger el derecho del comprador a reparación por no conformidad en los casos en que el propio vendedor ha perdido el derecho a protección, concedido por las disposiciones sobre examen y notificación a su debido tiempo; que la aplicación del artículo 40 "conduce a un debilitamiento radical de la posición del vendedor, quien pierde sus defensas absolutas basadas en plazos a menudo relativamente breves para que el comprador realice el examen y dé aviso de no conformidad, y debe afrontar el riesgo de reclamaciones solamente desechables por [...] las reglas generales de prescripción [...]"; y que el artículo 40 debe restringirse a "circunstancias especiales" para que las protecciones ofrecidas por los plazos para las reclamaciones no resulten "ilusorias"[1]. Una opinión discrepante del mismo laudo limitaría la aplicación del artículo 40 todavía más a "circunstancias excepcionales"[2]. Se ha dicho también que el artículo 40 debe aplicarse independientemente a cada caso separado de falta de conformidad alegada por el comprador. Así, un vendedor puede verse imposibilitado por el artículo 40 a invocar los artículos 38 y 39 respecto a una falta de conformidad, pero basar su defensa en estos artículos respecto a otra falta de conformidad diferente[3].

ALCANCE Y EFECTOS DEL ARTÍCULO 40

3. Según varios fallos judiciales, cuando se cumplen sus condiciones, el artículo 40 impide que un vendedor se escude en el incumplimiento por el comprador de los artículos 38 ó 39[4] en otros casos, la alegación del artículo 40 por el comprador se ha rechazado[5]. Se ha concluido también que el artículo 40 se aplica a las estipulaciones contractuales sobre examen y notificación convenidas en sustitución de los artículos 38 y 39, es decir, que exonera a un comprador que ha incumplido una cláusula contractual relativa al examen de las mercaderías o una disposición contractual que requería aviso de no conformidad[6]. Asimismo, se ha sostenido que, aunque el artículo 40 no sea directamente aplicable a tales estipulaciones contractuales sobre examen y notificación, el principio del artículo 40 sería aplicable de manera indirecta en virtud del párrafo 2 del artículo 7 de la Convención, para llenar la laguna de ese instrumento[7]. Un tribunal ha concluido también que el principio general contenido en el artículo 40 impide que un vendedor que deliberada y fraudulentamente falseó el kilometraje y la edad de un automóvil usado eluda su responsabilidad invocando el párrafo 3 del artículo 35, disposición que libra al vendedor de responsabilidad por una falta de conformidad que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato[8].

REQUISITO DE QUE EL VENDEDOR CONOCIERA O NO PUDIERA IGNORAR LOS HECHOS RELATIVOS A UNA FALTA DE CONFORMIDAD: EN GENERAL

4. El artículo 40 se aplica a una falta de conformidad relativa a "hechos que [el vendedor] conocía o no podía ignorar." La naturaleza de este requisito de conocimiento por parte del vendedor se ha examinado en varias decisiones. Se analizó detenidamente en un laudo arbitral en el que una mayoría de los árbitros indicó que el nivel de conocimiento requerido en el vendedor por la disposición no estaba claro, aunque para impedir que las protecciones del artículo 39 resultaran ilusorias, el artículo 40 requería algo más que un conocimiento general de que las mercaderías manufacturadas por un vendedor "no son de la mejor calidad o dejan algo que desear"[9]. El laudo afirma que hay un "consenso general de que el fraude y casos similares de mala fe" entran en los supuestos del artículo 40, y de que el conocimiento requerido existe si los hechos que dan lugar a la falta de conformidad "son fácilmente visibles o detectados"[10]. Con respecto a situaciones en que el vendedor no tiene un conocimiento real de la falta de conformidad, el laudo arbitral indica que hay una divergencia entre

quienes afirman que los requisitos del artículo 40 se cumplen si la ignorancia del vendedor se debe a "negligencia grave o incluso simple", y quienes requerirían algo más, cercano a "negligencia intencionada"[11]. De modo similar, según el tribunal, hay división de opiniones entre quienes sostienen que un vendedor no está obligado a investigar para descubrir posibles faltas de conformidad y quienes afirman que el vendedor no debe "pasar por alto indicios" y tal vez tenga un deber de examinar las mercaderías para detectar si existe alguna falta de conformidad "en ciertos casos"[12]. Una mayoría del tribunal concluyó que el nivel de conocimiento de la falta de conformidad que se requiere en el vendedor para la aplicación del artículo 40 consiste en "soslayar conscientemente hechos que saltan a la vista y tienen una relación evidente con la falta de conformidad". Un árbitro discrepante convino en la norma, aunque creía que requería un mayor grado de "culpabilidad subjetiva" por parte del vendedor de la que se había probado en el caso[13]. Un tribunal indicó que los requisitos del artículo 40 se cumplen si el desentendimiento respecto de la falta de conformidad por parte del vendedor se debe a negligencia grave[14]. En otra decisión se afirma que el artículo 40 requiere que el vendedor tenga noticia no sólo de los hechos que dan lugar a la falta de conformidad, sino también de los hechos que harían que las mercaderías fueran no conformes[15].

REQUISITO DE QUE EL VENDEDOR CONOCIERA O NO PUDIERA IGNORAR LOS HECHOS RELATIVOS A UNA FALTA DE CONFORMIDAD: CARGA DE LA PRUEBA

5. Varios fallos han indicado que incumbe al comprador probar que el vendedor conocía o no podía haber ignorado una falta de conformidad[16]. No obstante, en algunos fallos se ha señalado que las palabras "no podía ignorar" del artículo 40 reducen la carga de la prueba relativa al conocimiento real de una falta de conformidad por el vendedor[17]. Un tribunal arbitral ha afirmado que el resultado de esas palabras es un desplazamiento de la carga de la prueba: "Si las pruebas [aportadas por el comprador] y los hechos indiscutidos muestran que lo más probable es que el vendedor sea consciente de los hechos relativos a la falta de conformidad, debe corresponder al vendedor la tarea de probar que su nivel de conocimiento no era el requerido"[18]. Según otro fallo, el comprador debe probar que el vendedor tenía conocimiento no sólo de los hechos alegados respecto a la falta de conformidad, sino también de que esos hechos hacían que las mercaderías no fueran conformes[19].

REQUISITO DE QUE EL VENDEDOR CONOCIERA O NO PUDIERA IGNORAR LOS HECHOS RELATIVOS A UNA FALTA DE CONFORMIDAD: APLICACIÓN (PRUEBA)

6. Aunque puede ser difícil presentar pruebas suficientes de que el vendedor conocía o tenía razones para conocer una falta de conformidad, en varios casos los compradores han logrado probarlo. En un caso en que el vendedor reconoció que tenía conocimiento de un defecto, evidentemente el tribunal estimó que se cumplía el requisito del artículo 40[20]. Aun sin ese reconocimiento, un comprador pudo probar el elemento de conocimiento en un caso en que el vendedor, al manufacturar una compleja pieza de máquina industrial (una prensa para enderezar carriles), había sustituido un componente de seguridad esencial (un plato de sujeción) por una pieza que el vendedor no había utilizado anteriormente con ese fin: el hecho de que el vendedor perforara varios orificios de prueba no utilizados para colocar el plato sustitutivo en la prensa probaba que sabía que estaba improvisando al utilizar una pieza que no encajaba debidamente, y que se daba cuenta de que la colocación correcta del plato sustitutivo era esencial, y sin embargo el vendedor nunca trató de asegurarse de que el comprador instalase debidamente el plato; en consecuencia, concluyó la mayoría, el vendedor había "soslayado a sabiendas hechos patentes que tenían una relación evidente con la no conformidad", y el artículo 40 disculpaba al comprador de no haber dado aviso del defecto a su debido tiempo"[21]. El tribunal indicó también que la condición del artículo 40 —"conocía o no podía ignorar"— se cumpliría si la falta de conformidad en mercaderías idénticas o similares hubiera dado lugar previamente a accidentes comunicados al vendedor o a la "sección pertinente" de la industria del vendedor[22]. En otra decisión, un tribunal dictaminó que el vendedor "no podía ignorar" que el vino vendido se había aguado, ya que la falta de conformidad era resultado de un acto intencionado[23]. Otro tribunal concluyó que, por la naturaleza de la falta de conformidad (algunas de las chaquetas que el vendedor había enviado no eran de los modelos pedidos por el comprador), el vendedor necesariamente tenía conocimiento de ella[24]. En otra decisión, el tribunal continuó las actuaciones para que el comprador pudiera probar que el vendedor conocía o no podía ignorar que el queso vendido por él estaba lleno de gusanos: el tribunal dictaminó que incumbía al comprador probar que los gusanos estaban presentes cuando el queso se congeló antes del envío[25].

7. En cambio, en algunas otras decisiones los tribunales concluyeron que la prescripción del artículo 40 respecto al conocimiento por el vendedor de una falta de conformidad no se había cumplido. Ese fue el caso cuando el comprador simplemente no pudo probar que el vendedor conocía o no había podido ignorar la falta de conformidad[26]. En un caso en que un vendedor vendió un producto normalizado apto para su uso en máquinas modernas, pero que no funcionó al ser elaborado por el comprador en una maquinaria excepcionalmente vieja, el tribunal dictaminó que el comprador no había probado que el vendedor conociera o no hubiera podido ignorar el problema, porque el comprador no había informado al vendedor de su intención de utilizar una maquinaria obsoleta para la elaboración[27]. En otra decisión, el tribunal se apoyó en el hecho de que el comprador había revendido las mercaderías a sus propios clientes para concluir que los defectos de que se quejaba no eran evidentes; el comprador, por lo tanto, no había probado que el vendedor no podía haber ignorado la falta de conformidad[28]. Otro tribunal concluyó que, aunque algunas de las molduras para marcos de cuadros suministradas por el vendedor no eran conformes, no estaba claro que su número excediese del margen normal de molduras defectuosas toleradas en el comercio, y que no había pruebas suficientes para concluir que el vendedor conocía o debía haber conocido los defectos[29]. Otra decisión de un tribunal arbitral rechazó el argumento de un comprador

de que la naturaleza y el volumen de los defectos de las mercaderías y el procedimiento del vendedor para inspeccionar su producción harían concluir que se cumplían las condiciones del artículo 40 relativas al conocimiento por el vendedor de una falta de conformidad[30].

REQUISITO DE QUE EL VENDEDOR CONOCIERA O NO PUDIERA IGNORAR LOS HECHOS RELATIVOS A UNA FALTA DE CONFORMIDAD: MOMENTO EN QUE SE CONSIDERA EL CONOCIMIENTO DEL VENDEDOR

8. En el artículo 40 no se especifica en qué momento ha de considerarse si el vendedor conocía o no podía ignorar una falta de conformidad. En una decisión se ha indicado que tal conocimiento ha de referirse al momento de la entrega[31].

REVELACIÓN POR EL VENDEDOR DE LA FALTA DE CONFORMIDAD

9. En el artículo 40 se dispone que la dispensa que se ofrece a un comprador que no ha cumplido sus obligaciones con arreglo a los artículos 38 y 39 no es aplicable si el vendedor ha revelado al comprador la falta de conformidad. La obligación del vendedor con arreglo al artículo 40 de revelar las faltas de conformidad conocidas so pena de perder las protecciones que le ofrecen los artículos 38 y 39 tan sólo se ha examinado en unas pocas decisiones[32], y se ha aplicado en todavía menos. En un procedimiento arbitral, el dictamen mayoritario afirmó que "revelar en el sentido del artículo 40 es informar al comprador de los riesgos resultantes de la falta de conformidad"[33]. Así, en un caso en que el vendedor, al manufacturar una máquina industrial compleja, había sustituido un componente de seguridad esencial (un plato de sujeción) por una pieza diferente que requería una instalación cuidadosa para funcionar debidamente, el tribunal concluyó que el vendedor no había revelado debidamente la falta de conformidad a los efectos del artículo 40, pues la revelación al comprador se limitó a una indicar que había una diferencia en los números de pieza que aparecían en el plato y en el manual de servicio: "aunque [el vendedor] hubiera informado [al comprador] de la sustitución misma (y sin más información sobre la instalación adecuada ni los riesgos derivados de ello, etc.), ello no habría sido suficiente [...]"[34]. También se ha mantenido que el hecho de que las mercaderías se cargaran para su transporte en presencia de representantes del comprador no era una revelación adecuada a los efectos del artículo 40, dado que, en ese caso, la falta de conformidad de las mercaderías no era fácilmente visible para los observadores[35]. En otro procedimiento arbitral, no obstante, el tribunal sostuvo que el vendedor había hecho una revelación suficiente de una falta de conformidad, por lo que el comprador no pudo invocar el artículo 40; con todo, los hechos concretos en que se apoyó esta conclusión no están claros[36]. En otra decisión se indicó que, aunque incumbe al comprador probar que el vendedor "conocía o no podía ignorar" una falta de conformidad en el sentido del artículo 40, es al vendedor a quien incumbe probar que ha hecho la debida revelación al comprador[37].

EXCLUSIÓN Y RENUNCIA A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO

10. Nada en la Convención exceptúa el artículo 40 de la facultad de las partes, con arreglo al artículo 6, de "excluir la aplicación de la presente Convención o [...] establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos". Sin embargo, un comité arbitral ha concluido que, dado que el artículo 40 expresa "principios de prácticas comerciales leales" fundamentales que se encuentran en las leyes nacionales de muchos países y sirven de fundamento a muchas disposiciones de la propia Convención, la exclusión de la aplicación del artículo 40 no debe deducirse de una cláusula de garantía contractual que excluye la aplicación de los artículos 35, 38 y 39[38], aun cuando las disposiciones expresamente excluidas estén estrechamente asociadas al artículo 40 y funcionen generalmente en combinación con éste. En efecto, la opinión mayoritaria sugiere que, a pesar del artículo 6, "aun cuando se hiciera una exclusión de la aplicación explícita —como resultado de esfuerzos de redacción y debates por encima de lo imaginable—, es muy cuestionable que tal exclusión fuera válida o exigible con arreglo a diversas leyes nacionales o principios generales del comercio internacional"[39]. En cambio, en otro caso se dictaminó que un comprador había renunciado a su derecho a invocar el artículo 40 cuando negoció con el vendedor una reducción de precio por ciertos defectos de las mercaderías, pero no pretendió a la sazón obtener una reducción por otros defectos de los cuales tenía entonces conocimiento[40].

INCORPORACIÓN POR EL ARTÍCULO 40 DE LOS PRINCIPIOS GENERALES EN QUE SE BASA LA CONVENCIÓN

11. Según el párrafo 2 del artículo 7 de la Convención, las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán "de conformidad con los principios generales en los que se basa la [...] Convención [...]"[41]. En varias decisiones se ha visto en el artículo 40 la incorporación de un principio general de la Convención aplicable a la resolución de cuestiones no reguladas en ella. Según un comité arbitral, "el artículo 40 es una expresión de los principios de prácticas comerciales leales que también sirven de fundamento a muchas otras disposiciones de la Convención, y es por su propia naturaleza una codificación de un principio general"[42]. Así, en la decisión de ese comité se dictaminó que aunque el artículo 40 no se aplicara directamente a una falta de conformidad bajo una cláusula contractual de garantía, el principio general subyacente en el artículo 40 sería indirectamente aplicable a la situación en virtud del párrafo 2 del artículo 7. En otra decisión, un tribunal dedujo del artículo 40 un principio general de la Convención de que incluso un comprador muy negligente merece más protección que un vendedor fraudulento, y aplicó ese principio para concluir que un vendedor no podía eludir su responsabilidad en virtud del párrafo 3 del artículo 35[43] por falsear la edad y el kilometraje de un automóvil, aun cuando el comprador no pudiera haber ignorado la falta de conformidad[44].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] *Id.*

[3] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (el comprador tardó en comunicar la falta de conformidad, por lo que no pudo comprobar que el color y el peso de las chaquetas entregadas por el vendedor no eran conformes al contrato; sin embargo, el vendedor sabía que algunas chaquetas eran de un modelo diferente al especificado en el contrato, y el artículo 40 impidió al vendedor invocar la tardanza de la comunicación respecto a esta falta de conformidad; véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (el vendedor admitió saber antes de la entrega que la mercadería (prendas de vestir) estaba expuesta a encoger, de manera que, con arreglo al artículo 40, el vendedor no pudo invocar los artículos 38 y 39 para defenderse de la reclamación del comprador por esa falta de conformidad; en cambio, el comprador no probó que el vendedor conociera o no pudiera ignorar que faltaban algunas prendas en las cajas de la entrega y, respecto a esa otra falta de conformidad, el vendedor sí pudo esgrimir la tardanza del aviso como defensa).

[4] En los casos siguientes, el tribunal concluyó que el artículo 40 impedía al vendedor invocar los artículos 38 y 39: caso CLOUT Nº 45 [Laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 5713 1989]; caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998]; caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex. En el caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991], el tribunal dictaminó que eran precisas más actuaciones para determinar si el artículo 40 impedía al vendedor acogerse a los artículos 38 y 39.

[5] En los siguientes casos, el tribunal concluyó que no se habían cumplido las condiciones para aplicar el artículo 40: caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999]; caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (con referencia a algunas faltas de conformidad, pero no a todas); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); laudo arbitral 56/1995 de Bulgarska turgosko–promishlena palata, Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997]; caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[6] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998].

[7] *Id.*

[8] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996].

[9] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] En el fallo del caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión) se sugiere que el artículo 40 es aplicable cuando el vendedor ha actuado de mala fe respecto a una falta de conformidad no revelada y la obviedad de la falta de conformidad rebate todo argumento de que el vendedor la ignoraba.

[11] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004] (en el que se afirma que la expresión "no podía ignorar" requiere, como mínimo, "negligencia grave" por parte del vendedor para no descubrir una falta de conformidad).

[12] *Id.* Véase también el caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (el vendedor argumentó que no conocía la falta de conformidad porque tenía la impresión, equivocada, de que las mercaderías del tipo que se entregaron serían conformes al contrato; el tribunal sostuvo que ese argumento no impediría la aplicación del artículo 40 porque no se le permitía al vendedor "pasar por alto indicios" de que el comprador valoraba el tipo concreto de mercaderías especificadas en el contrato; véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (opinión discrepante; véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997]; caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[16] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]; caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). En otras decisiones se ha dictaminado que incumbe al comprador probar que el vendedor había sido advertido de una falta de conformidad en el sentido del artículo 40: caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997], y Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex. En el último caso se distingue entre la carga de probar que el vendedor conocía o no podía haber ignorado una falta de conformidad (que recae sobre el comprador) y la carga de probar que el vendedor reveló al comprador la falta de conformidad (que, según sugiere el tribunal, recae sobre el vendedor).

[17] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[19] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997].

[20] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[21] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] *Id*.

[23] Caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[24] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (el vendedor no podía haber ignorado que las mercaderías entregadas provenían de un fabricante diferente del especificado en el contrato, porque la diferencia era manifiesta).

[25] Caso CLOUT Nº 98 [Rechtbank Roermond, Países Bajos, 19 de diciembre de 1991]. En un laudo arbitral, el tribunal dictaminó que el artículo 40 eximía al comprador de cumplir sus obligaciones impuestas por los artículos 38 y 39 porque el vendedor conocía o no podía haber ignorado la falta de conformidad. Con todo, en la decisión no se especificaron los hechos en que se apoyó esta conclusión, sino que se indicó sólo de manera muy general que "se deduce claramente del expediente y de las pruebas que el vendedor conocía y no podía ignorar" la falta de conformidad. Véase el caso CLOUT Nº 45 [laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 5713 1989].

[26] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[27] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[28] Caso CLOUT Nº 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998].

[29] Caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión). Esta situación puede ser ejemplo del "conocimiento general" por un vendedor de defectos que, como se indicó en el párrafo 4 *supra*, un tribunal arbitral ha estimado insuficiente para cumplir lo requerido por el artículo 40; véase el caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[30] Caso CLOUT Nº 474 [Tribunal Internacional de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 54/1999, de 24 de enero de 2000], también disponible en Unilex.

[31] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[32] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (se reconoce la obligación de un vendedor de advertir de las faltas de conformidad conocidas según el artículo 40, pero no se constata tal obligación en ese caso, porque la mercadería era de hecho conforme); caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); laudo arbitral 56/1995 de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex. Véase también Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex, que indica que incumbe al vendedor probar que ha revelado los hechos debidamente.

[33] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[34] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[35] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[36] Laudo arbitral 56/1995 de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex.

[37] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[38] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[39] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión). Obsérvese que, en virtud del párrafo a) del artículo 4 de la Convención, las cuestiones relativas a la "validez" de un contrato o de sus disposiciones quedan fuera del alcance de la Convención, y por tanto han de regularse por otras leyes con arreglo a las reglas del derecho internacional privado.

[40] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000]. Compárese con el caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004], en el que el tribunal consideró que el acuerdo entre las partes relativo al pago final debido con arreglo al contrato no pretendía cubrir una falta de conformidad que el comprador no conociera y que cumpliera los requisitos del artículo 40, por lo que el comprador, mediante ese acuerdo, no había renunciado a su derecho a invocar el artículo 40 (véase el texto íntegro de la decisión).

[41] A falta de principios generales de la Convención aplicables a una cuestión no resuelta, en el párrafo 2 del artículo 7 se dispone que la cuestión se dirimirá "de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado".

[42] Caso CLOUT Nº 237 [Laudo arbitral del Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[43] En el párrafo 3 del artículo 35 se dispone que un vendedor no es responsable, en virtud del párrafo 2 de ese mismo artículo, de una falta de conformidad "que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato".

[44] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996].

Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 41 se define el deber del vendedor de asegurarse de que las mercaderías que entrega no están sujetas a derechos ni pretensiones de terceros. La ausencia de tales derechos o pretensiones permite al comprador disfrutar la posesión y propiedad de las mercaderías sin trabas. Según el apartado *b*) del artículo 4 de la Convención, las cuestiones relativas "a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas" quedan fuera del alcance de la Convención. Sin embargo, en el artículo 41 se aclara que la obligación del vendedor de dar al comprador derechos de propiedad claros sobre las mercancías, de manera que el comprador quede libre de derechos o pretensiones de terceros, es una cuestión que se rige por la Convención, y el vendedor incumplirá sus deberes con arreglo a la Convención si no cumple las condiciones impuestas por el artículo 41. La afirmación básica de la obligación del vendedor se encuentra en la primera frase del artículo 41: el vendedor debe entregar mercaderías que estén "libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero [...]". Pero se da una excepción a esa obligación en caso de que el comprador "convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones". En la segunda frase del artículo 41 se establece una distinción entre derechos o pretensiones de terceros basados "en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual" y otros derechos o pretensiones de terceros. Sólo los últimos se rigen por el artículo 41, mientras que a los primeros es aplicable el artículo 42 de la Convención.

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 41

2. Ha habido relativamente pocas decisiones que hayan aplicado el artículo 41, y han tendido a centrarse en lo que constituye un incumplimiento de las obligaciones del vendedor en virtud de la disposición. En un caso, el tribunal dictaminó que el vendedor infringiría el artículo 41 si entregara mercaderías sujetas a una restricción, impuesta por el proveedor del propio vendedor, sobre los países en los que el comprador podría revender las mercaderías, a menos que el comprador hubiera consentido previamente en tal restricción[1]. En otro, un comité arbitral indicó que el artículo 41 exigía que un vendedor dispusiera que su filial, de la que tenía la propiedad absoluta y que había conseguido una orden judicial de inmovilización de un buque en el que estaba cargada la mercadería, eludiera o anulara los efectos de tal orden[2].

Notas

[1] Caso CLOUT, Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Laudo arbitral de la CCI Nº 8204 de 1995, Unilex.

Artículo 42

1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:

a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o

b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o

b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

VISIÓN GENERAL

1. En el artículo 42 se declara el deber del vendedor de entregar mercaderías libres de derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad intelectual. Un vendedor incurre en incumplimiento si entrega mercaderías en contravención del artículo 42, pero la obligación del vendedor de entregar mercaderías libres de derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad intelectual está sujeta a tres limitaciones importantes. En primer lugar, el vendedor sólo es responsable según el artículo 42 en los casos en que "en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar" la existencia del derecho o la pretensión de un tercero[1]. En segundo lugar, el venedor sólo es responsable si el derecho o la pretensión de un tercero se basan en la ley del Estado designado en el apartado *a*) o en la del Estado designado en el apartado *b*) del párrafo 1 de dicho artículo 42. La tercera limitación de las obligaciones del vendedor según el artículo 42 se establece en su párrafo 2 y parece basarse en la asunción de los principios del riesgo: el vendedor no es responsable en caso de que el comprador "conociera o no hubiera podido ignorar"[2] el derecho o la pretensión del tercero cuando se celebró el contrato, o si el derecho o la pretensión resultan de haberse ajustado el vendedor a especificaciones técnicas (fórmulas, diseños y dibujos técnicos u otras especificaciones análogas) proporcionados por el propio comprador.

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 42

2. En pocos fallos se ha aplicado el artículo 42. En un caso, tanto el tribunal inferior como el de apelación subrayaron que recae sobre el comprador la carga de probar que, en el momento en que se celebró el contrato, el vendedor conocía o no podía ignorar el derecho o pretensión de un tercero basados en la propiedad intelectual que según un comprador produjo una contravención del artículo 42[3]. En otra decisión el objeto de litigio era una operación que se regía por la Convención de La Haya de 1964 relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUFCI), pero el tribunal invocó el párrafo 2 del artículo 42, de la Convención sobre la Compraventa para tomar su decisión: el vendedor había entregado las mercaderías con un símbolo que constituía una infracción de una marca de fábrica o de comercio bien conocida de un tercero, pero el tribunal consideró que el vendedor no era responsable ante el comprador porque éste no podía ignorar la infracción, y el comprador mismo había especificado la incorporación del símbolo en los diseños que había facilitado al vendedor[4]. En otro caso similar, un tribunal falló que un comprador, en su calidad de profesional del sector, no podía haber ignorado que los cordones utilizados en el calzado que el vendedor había entregado infringían los derechos de marca registrada de un tercero, y el comprador, de hecho, había actuado "con conocimiento absoluto" de esos derechos relativos a las marcas, por lo que el tribunal sostuvo que, en virtud del apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 42, el comprador no podía reclamar al vendedor los pagos que había efectuado a modo de indemnización al titular de la marca de fábrica o de comercio[5].

Notas

[1] La expresión "conociera o no hubiera podido ignorar" como norma para la responsabilidad de una parte del conocimiento de los hechos se utiliza también, en diversas formas verbales, en el párrafo 1 del artículo 8, el párrafo 3 del artículo 35, el artículo 40 y el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 42.

[2] La expresión "conociera o no hubiera podido ignorar", como se ha dicho, se utiliza también en el párrafo 1 del artículo 42. Aparece además en diversas formas verbales en el párrafo 1 del artículo 8, el párrafo 3 del artículo 35 y en el artículo 40.

[3] Hof Arnhem, Países Bajos, 21 de mayo de 1996, Unilex; Rechtbank Zwolle, Países Bajos, 1º de marzo de 1995 (fallo firme) y 16 de marzo de 1994 (fallo provisional), Unilex.

[4] Tribunal Supremo de Israel, 22 de agosto de 1993, Unilex.

[5] Caso CLOUT Nº 479 [Cour de Cassation, Francia, 19 de marzo de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 43

1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.

2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

VISIÓN GENERAL

1. En el párrafo 1 del artículo 43 se impone al comprador el deber de comunicar el hecho de que el vendedor haya infringido los artículos 41 ó 42. En el párrafo 2 del artículo 43 se ofrece una defensa, aplicable en determinadas circunstancias, para los casos en que un comprador no ha realizado la comunicación requerida en el párrafo 1. Las disposiciones del artículo 43 son en muchos aspectos paralelas a la exigencia de comunicación y a la correspondiente defensa que se establecen en los artículos 39 y 40 respecto a las infracciones del artículo 35.

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 43

2. En el momento de redactar el presente Compendio hay poco que destacar de jurisprudencia disponible sobre la debida interpretación del artículo 43. Cabe presumir que quienes han de interpretar ambos párrafos del artículo podrán encontrar orientación en las numerosas decisiones en que se aplican las disposiciones paralelas de los artículos 39 y 40, aunque sin duda hay que tener presentes las diferencias entre esas disposiciones y el artículo 43.

Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 39 y en el párrafo 1 del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

VISIÓN GENERAL

1. Cuando es aplicable, el artículo 44 suaviza —pero no elimina— las consecuencias para el comprador de haber omitido la comunicación requerida en el párrafo 1 del artículo 39 (sobre la falta de conformidad de las mercaderías) o en el párrafo 1 del artículo 43 (sobre las pretensiones de terceros en relación con las mercaderías)[1]. Normalmente, un comprador que no cumple estas disposiciones sobre comunicación pierde el derecho a recibir del vendedor una reparación por la presunta falta de conformidad o pretensión de un tercero. Sin embargo, en virtud del artículo 44, si un comprador tiene "una excusa razonable" para su omisión de la comunicación debida con arreglo a los respectivos párrafos 1 de los artículos 39 y 43, se restablecen algunos de los derechos del comprador a reparación: "el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante [...]". Pero no se restablecen otros derechos que el comprador tendría si hubiera cumplido el requisito de comunicación, tales como los referentes a la resolución del contrato. Así, en una decisión en que el comprador tenía una "excusa razonable" conforme a lo dispuesto en el artículo 44, por haber omitido la comunicación requerida en virtud del párrafo 1 del artículo 39, un comité arbitral permitió al comprador recuperar las pérdidas por daños debidos a una falta de conformidad, aunque en virtud del artículo 44 el tribunal le denegó la indemnización por lucro cesante[2]. En otro laudo arbitral, se autorizó a un comprador que no había notificado al vendedor una falta de conformidad en el plazo permitido por el contrato a reducir el precio en virtud del artículo 50, aunque los árbitros indicaron que se denegarían al comprador las reparaciones basadas en la resolución del contrato[3].

ALCANCE DEL ARTÍCULO 44

2. La exención concedida por el artículo 44 se limita al incumplimiento de los requisitos de comunicación en virtud del párrafo 1 del artículo 39 o del párrafo 1 del artículo 43. En el artículo 44 no se concede al comprador una exención respecto al plazo máximo de dos años que se impone en el párrafo 2 del artículo 39 para comunicar una falta de conformidad. Un comprador que haya incumplido el plazo establecido en el párrafo 2 del artículo 39 no podrá invocar el artículo 44 para eludir las consecuencias, aun cuando el comprador tenga una "excusa razonable" para su omisión. Además, un tribunal ha dictaminado que, puesto que el artículo 44 no se refiere a la obligación del comprador de examinar las mercaderías con arreglo al artículo 38, un comprador no puede invocar el artículo 44 si la razón de no haber cumplido el requisito de comunicación impuesto por el párrafo 1 del artículo 39 es que no examinó las mercaderías a su debido tiempo, aun cuando el comprador tenga una excusa razonable para la tardanza del examen[4]. En apelación, sin embargo, esta decisión fue revocada por otros motivos[5], y al menos otras dos decisiones parecen contradecirla: en ellas se aplicó el artículo 44 cuando un comprador avisó tardíamente al haber demorado su examen alegando que tenía una buena excusa para la demora[6]. Adoptando al parecer un criterio expansivo sobre el alcance del artículo 44, en una de las últimas decisiones se aplicó la disposición a un comprador que incumplió un plazo para la comunicación de la falta de conformidad cuando tal plazo no era impuesto por el párrafo 1 del artículo 39, sino por una disposición contractual[7].

REQUISITO DE LA "EXCUSA RAZONABLE": EN GENERAL

3. El artículo 44 se aplica si el comprador tiene "una excusa razonable" para no haber dado el aviso requerido en el párrafo 1 del artículo 39 o en el párrafo 1 del artículo 43. Estas disposiciones relativas a la notificación contienen criterios flexibles para tener en cuenta las diferentes circunstancias en la amplia gama de operaciones a las que se aplica la Convención. El artículo 44 entra en juego solamente si no se cumplen los criterios flexibles de notificación del párrafo 1 del artículo 39 o del párrafo 1 del artículo 43. Así pues, el criterio de la "excusa razonable" debe considerar de manera todavía más particularizada y "subjetiva" las circunstancias del comprador, y varias decisiones parecen haber adoptado esa opinión[8]. De ese modo, aunque en una decisión se indicó que una excusa razonable según el artículo 44 requiere que el comprador haya actuado "con el cuidado y la diligencia debidos en atención a las circunstancias", el tribunal recalcó que ello debía apreciarse con referencia a las "posibilidades concretas" del comprador[9]. En otra decisión se recalcó la situación particular del comprador al afirmar que una persona que se dedica a los negocios (comerciante, artesano o profesional independientes) tendrá probablemente más excusas razonables para no dar la notificación requerida que una entidad empresarial con un ritmo rápido de trabajo

que requiere decisiones rápidas y acciones inmediatas[10]. En otra decisión se da a entender que el escaso volumen de las operaciones del comprador, que no permitía dedicar todo el tiempo de un empleado a examinar las mercaderías, podría ser la base de una excusa razonable para la demora de la notificación, aunque el tribunal concluyó que la excusa que alegaba el comprador no era la causa de no haber empezado a examinar las mercaderías hasta más de tres meses después del momento en que debería haberlo hecho[11].

REQUISITO DE LA "EXCUSA RAZONABLE": CARGA DE LA PRUEBA

4. Se ha afirmado expresamente que recae en el comprador la carga de la prueba de la aplicabilidad del artículo 44, en particular, la carga de probar la existencia de una "excusa razonable" por la que el comprador no haya cumplido el requisito de notificación del párrafo 1 del artículo 39 o del párrafo 1 del artículo 43[12]. En algunas otras decisiones parece haberse asumido la misma regla al sostener que, a falta de pruebas suficientes de una excusa razonable, el argumento del comprador de que debía aplicarse el artículo 44 debía rechazarse[13].

REQUISITO DE LA "EXCUSA RAZONABLE": APLICACIÓN

5. El artículo 44 se ha invocado en varias decisiones, pero rara vez con éxito: en una gran mayoría de las decisiones, el tribunal encontró que el requisito de la "excusa razonable" no se cumplía[14]. En un caso, por ejemplo, un comprador sostuvo que había tenido una excusa razonable para no dar aviso a su debido tiempo de una falta de conformidad porque las mercaderías habían sido retenidas en la aduana cuando llegaron al país del comprador, y la instalación de la maquinaria de elaboración necesaria para una prueba de las mercaderías se había demorado. El tribunal, no obstante, dictaminó que el comprador no había probado que no había podido tener acceso a las mercaderías para examinarlas a su llegada al puerto de destino; además, el comprador no había probado que la demora en la instalación de la maquinaria de elaboración no se debió a su propia negligencia[15]. En otro caso, el comprador sostuvo que el vendedor había entregado pescado de un tipo diferente del encargado y que el pescado tenía otras faltas de conformidad, de manera que su excusa razonable para no notificar a su debido tiempo las demás faltas de conformidad era que consideraba resuelto el contrato porque el vendedor había entregado un tipo de pescado diferente del encargado. El tribunal, no obstante, concluyó que el comprador había aceptado la descripción escrita por el vendedor del pescado entregado, por lo que no podía objetar al tipo de pescado entregado, y su excusa para no haber dado aviso de las demás faltas de conformidad tampoco era válido según el artículo 44[16]. En otra decisión se afirmó que, dado que el negocio del comprador seguía en general un ritmo rápido y requería decisiones rápidas y acción inmediata, el comprador no tenía una excusa razonable para no dar aviso a tiempo de una falta de conformidad[17]. Otro tribunal estimó que un comprador que no examinó unas pieles hasta que fueron elaboradas por un tercero, y que en consecuencia no había dado aviso a tiempo de una falta de conformidad en las pieles, no tenía una excusa razonable para su tardanza, porque un perito podía haber examinado una muestra de las mercaderías una vez entregadas, y existían medios de comunicación suficientes entre las partes para transmitir el aviso prontamente[18]. También se ha mantenido que la decisión de un comprador de almacenar las mercaderías durante varios años antes de que se instalaran —lo que demoró el descubrimiento de la falta de conformidad— no era una "excusa razonable" según el artículo 44, porque el comprador no había indicado esas circunstancias durante las negociaciones del contrato y, en consecuencia, no pasaron a formar parte de la base de la relación contractual entre las partes[19]. Por otra parte, se ha afirmado que la notificación de una falta de conformidad no daba al comprador una excusa razonable para dejar de notificar al vendedor las demás faltas de conformidad[20].

6. No obstante, en al menos dos casos sometidos a arbitraje, un comprador esgrimió con éxito una excusa razonable para no cumplir el requisito de notificación del párrafo 1 del artículo 39, pudiendo en consecuencia reclamar las compensaciones que el artículo 44 concede al comprador. En una decisión, un perito independiente designado conjuntamente por ambas partes examinó el combustible coque, al ser cargado en el vehículo de transporte, y el inspector expidió un certificado de análisis. Sin embargo, a la llegada de la mercadería el comprador descubrió que la remesa difería tanto en cantidad como en calidad de lo establecido en el certificado de análisis, y así lo notificó al vendedor. El tribunal dictaminó que el aviso del comprador se hizo fuera del plazo establecido en el párrafo 1 del artículo 39, pero que el certificado de análisis erróneo daba al comprador una excusa razonable para la demora: al ser el certificado producto de un órgano independiente designado por ambas partes, el comprador no estaba obligado por él ni era responsable de sus errores, y podía así invocar el artículo 44[21]. En otro procedimiento de arbitraje, una disposición del contrato establecía que las reclamaciones por falta de conformidad debían presentarse en los 50 días siguientes a la fecha sellada en el conocimiento de embarque expedido al despacharse las mercaderías. No fue factible inspeccionar las mercaderías en el puerto de embarque, y el comprador no las examinó hasta que llegaron a su destino. En consecuencia, el comprador no dio aviso de la falta de conformidad en el plazo de 50 días, pero el tribunal estimó que el comprador tenía una excusa razonable para la demora y aplicó el artículo 44 para permitir al comprador reducir el precio de las mercaderías en virtud del artículo 50 de la Convención[22].

Notas

[1] El artículo 44 no es la única disposición que limita los efectos de la omisión por el comprador del aviso requerido. El artículo 40 y el párrafo 2 del artículo 43 contienen disposiciones análogas (pero no idénticas) que excusan la omisión de aviso por el comprador sobre la base de que el vendedor conociera la falta de conformidad o la pretensión de un tercero respecto a las mercaderías.

[2] Laudo arbitral de la CCI Nº 9187, junio de 1999, Unilex.

[3] Caso CLOUT Nº 474 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000], también disponible en Unilex.

[4] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997]. En otras palabras, según esta decisión sólo la omisión o la demora en enviar la notificación está sujeta a la doctrina de la "excusa razonable" del artículo 44; el incumplimiento del requisito de examen según el párrafo 1 del artículo 38, cualquiera que sea la razón, no entra en el ámbito del artículo 44. Obsérvese que el "principio de envío" del artículo 27, según el cual una demora o un error en la transmisión de una notificación o el hecho de que ésta no llegue a su destino no dejan sin efecto la notificación, se aplicaría al parecer a la notificación en virtud del párrafo 1 del artículo 39 o el párrafo 1 del artículo 43.

[5] Caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998]. En esa apelación, el tribunal consideró que el vendedor había renunciado a su derecho a alegar la omisión de la debida notificación por el comprador, y por esta razón el tribunal dejó abierta expresamente la cuestión de si el comprador podía invocar el artículo 44.

[6] Laudo arbitral de la CCI Nº 9187, junio de 1999, Unilex; caso CLOUT Nº 474 [Tribunal Internacional de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 54/1999, de 24 de enero de 2000], también disponible en Unilex.

[7] *Id*.

[8] En todas las decisiones mencionadas en este párrafo se concluyó que el comprador no tenía una excusa razonable y por lo tanto no tenía derecho a los beneficios del artículo 44. Véase también el caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004], en el que se afirma que el artículo 44 se aplica si "en las circunstancias del caso particular" el comprador merece "un grado de comprensión e indulgencia" (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 542 [Oberster Gerichtshof, Austria, 17 de abril de 2002], en el que se afirma que, si bien la excusa contemplada en el artículo 44 se aplica únicamente si el comprador no ha efectuado a tiempo la notificación "por motivos que habrían excusado a un comprador típico en el transcurso de su actividad comercial efectuada con buena fe", la disposición también requiere que "el comprador haya actuado con la diligencia que subjetivamente se espera de él según las circunstancias".

[10] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 303 [Laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7331 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión), y laudo arbitral de la CCI Nº 8611, 1997, Unilex.

[14] En los casos siguientes, el tribunal estimó que el comprador no tenía una excusa razonable para no haber cumplido el requisito de notificación del párrafo 1 del artículo 39: caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004]; caso CLOUT Nº 542 [Oberster Gerichtshof, Austria, 17 de abril de 2002] (en el que se afirmó que, a modo de excepción al requisito de notificación contenido en el párrafo 1 del artículo 39, el artículo 44 debe interpretarse en sentido estricto); Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998]; caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 303 [Laudo arbitral de la Cámara de Comercio Internacional Nº 7331 1994]; caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); laudo arbitral de la CCI Nº 8611, 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 263 [Bezirksgericht Unterrheintal, Suiza, 16 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión), y Sø og Handelsretten, Dinamarca, 31 de enero de 2002, disponible en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html. El número de casos en que un comprador invocó con éxito el artículo 44, en cambio, es muy pequeño. Véanse el laudo arbitral de la CCI Nº 9187, de junio de 1999, Unilex, y el caso CLOUT Nº 474 [Tribunal Internacional de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo arbitral del caso Nº 54/1999, de 24 de enero de 2000], también disponible en Unilex. Cabe señalar, sin embargo, que en una decisión en que el tribunal estimó inaplicable el artículo 44, el tribunal dio a entender que el comprador había alegado hechos que habrían constituido una excusa razonable si hubieran tenido una relación causal con el incumplimiento por el comprador del requisito de notificación según el párrafo 1 del artículo 39. Véase el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997].

[15] Caso CLOUT Nº 285 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 11 de septiembre de 1998].

[16] Sø og Handelsretten, Dinamarca, 31 de enero de 2002, disponible en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html.

[17] Caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 15 de diciembre de 1997, Unilex.

[19] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004].

[20] Caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004].

[21] Laudo arbitral de la CCI Nº 9187, de junio de 1999, Unilex.

[22] Caso CLOUT Nº 474 [Tribunal Internacional de Arbitraje Comercial de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo arbitral del caso Nº 54/1999, de 24 de enero de 2000], también disponible en Unilex. En otro caso, un tribunal consideró que el pequeño volumen de negocios del comprador, que no le permitía dedicar a un empleado toda la jornada al examen de las mercaderías, podía ser una excusa razonable para la demora de la notificación, aunque el tribunal estimó que en ese caso la excusa no tenía relación de causalidad con el hecho de no haber empezado siquiera el examen de las mercaderías hasta tres meses después del momento debido. Véase el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997].

Parte III, Capítulo II, Sección III

Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (artículos 45 a 52)

VISIÓN GENERAL

1. Las disposiciones de la Sección III del Capítulo II de la Parte III de la Convención regulan diversos aspectos de los derechos y las acciones que corresponden al comprador que haya sido víctima del incumplimiento de un contrato por el vendedor: enumeran estos derechos y acciones y autorizan su ejercicio (párrafo 1 del artículo 45); definen la posibilidad de ejercitar esas acciones y su forma de aplicación (párrafos 2 y 3 del artículo 45 y artículos 46, 48 y 50); reconocen el derecho del comprador perjudicado a declarar resuelto el contrato (artículos 47 y 49), regulando de este modo las posibilidades que tiene el comprador de ejercer sus derechos o ejercitar sus acciones; y definen el ejercicio de sus derechos o la ejercitación de sus acciones por el comprador en determinadas circunstancias especiales (artículos 51 y 52).

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. La presente sección, dedicada a los derechos y acciones que corresponden al comprador, tiene su paralelo en la sección que se dedica en la Convención a los derechos y acciones que corresponden al vendedor (Sección III del Capítulo III de la Parte III, artículos 61 a 65). Muchas de las disposiciones individuales de las dos secciones son paralelas. Por ejemplo, el artículo 45, que enumera los derechos y acciones que corresponden al comprador, tiene su paralelo en el artículo 61, donde se enumeran los derechos y acciones que corresponden al vendedor; el artículo 46, que autoriza al comprador a exigir al vendedor el cumplimiento del contrato, tiene su paralelo en el artículo 62, que autoriza al vendedor a exigir al comprador el cumplimiento del contrato; el artículo 47, que permite al comprador fijar un plazo suplementario para que el vendedor cumpla sus obligaciones, tiene su paralelo en el artículo 63, que permite al vendedor fijar un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones; y el artículo 49, que regula el derecho del comprador a declarar resuelto el contrato, tiene su paralelo en el artículo 64, que regula el derecho del vendedor a declarar resuelto el contrato.

3. Dado que los derechos y acciones que corresponden a las partes constituyen el eje de todos los sistemas de regulación legal de las transacciones, no cabe sorprenderse de que las disposiciones de la Sección III tengan conexiones importantes con otras partes y artículos individuales de la Convención. Por ejemplo, el derecho que atribuye al comprador el artículo 46 a exigir el cumplimiento del contrato está condicionado por las disposiciones del artículo 28, que eximen a los tribunales de la obligación de ordenar un cumplimiento específico si no están obligados a hacerlo en virtud de su propio derecho. El artículo 48, que establece el derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento incluso después de vencida la fecha de entrega, tiene una estrecha relación con las disposiciones del artículo 37, que permiten al vendedor subsanar cualquier incumplimiento hasta la fecha fijada para la entrega. Las disposiciones de la Sección III que regulan el derecho del comprador a exigir el cumplimiento del contrato están estrechamente relacionadas con otras muchas disposiciones de la CIM, entre ellas, la definición de incumplimiento esencial (artículo 25), el requisito de que la resolución del contrato sólo surta efecto si se comunica a la otra parte (artículo 26), las normas que autorizan la resolución del contrato en determinadas circunstancias especiales (artículos 72 y 73), los artículos que regulan la indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento del contrato (artículos 75 y 76), las disposiciones que regulan la obligación del comprador de conservar las mercaderías cuya posesión tenga, si tiene el propósito de "rechazarlas" (artículos 86 a 88)[1], y, por supuesto, las disposiciones de la Sección V del Capítulo V de la Parte III, "Efectos de la resolución". En concreto, existe una relación particularmente estrecha entre el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 45, que autoriza al comprador perjudicado a exigir una indemnización de daños y perjuicios, y las disposiciones que definen cómo han de calcularse esas indemnizaciones, que se encuentran en la Sección II del Capítulo V de la Parte III (artículos 74 a 77)[2].

Notas

[1] La obligación que los artículos 86 a 88 atribuyen al comprador de conservar las mercaderías cuya posesión tenga puede ser exigible también si el comprador invoca el derecho a exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo 46.

[2] De hecho, el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 45 remite a los artículos 74 a 76.

Artículo 45

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:

a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;

b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

INTRODUCCIÓN

1. Esta disposición ofrece una visión de conjunto de los recursos de que dispone el comprador cuando el vendedor haya incumplido el contrato al no satisfacer alguna de las obligaciones que éste, o la Convención, le imponen[1]. En el apartado *a*) de su párrafo 1, el artículo se remite simplemente a otras disposiciones, a saber, los artículos 46 a 52, que especifican las condiciones en que pueden ejercerse los derechos reconocidos en ellos. Por otra parte, el apartado *b*) constituye el fundamento del derecho del comprador a reclamar una indemnización de los daños y perjuicios que haya sufrido y en cuanto tal tiene una gran importancia práctica[2]. La cuantía de la indemnización se establece con arreglo a los artículos 74 a 76. El párrafo 2 del artículo 45 permite combinar el derecho a indemnización con el ejercicio de otras acciones. El párrafo 3 limita la facultad de los tribunales y los árbitros de conceder períodos de gracia; estos períodos de gracia podrían desvirtuar el sistema de reparaciones de la Convención.

2. El artículo 45 no contiene una enumeración exhaustiva de las acciones de que dispone el comprador. La Convención le da otras posibilidades, por ejemplo en los artículos 71 a 73 o en el párrafo 1 del artículo 84. Sin embargo, el artículo 45 es exhaustivo en el sentido de que impide que el comprador pueda reclamar las reparaciones contractuales que de otro modo le corresponderían con arreglo a la ley interna aplicable, ya que la Convención excluye el recurso a la ley nacional si ella misma dispone una solución[3].

INCUMPLIMIENTO DE UNA OBLIGACIÓN COMO REQUISITO PARA EL EJERCICIO DE UNA ACCIÓN

3. La posibilidad de que el comprador pueda hacer valer sus derechos presupone que el vendedor haya incumplido una obligación derivada del contrato, de los usos comerciales, de las prácticas entre las partes o de la Convención. Incluso en caso de inobservancia de un deber adicional no previsto expresamente en la Convención —por ejemplo, el deber de suscribir una garantía bancaria en favor del comprador[4]—, el comprador tendrá la posibilidad de utilizar las vías de recurso que le ofrece la Convención. La magnitud del incumplimiento por parte del vendedor es irrelevante para decidir si el comprador puede utilizar tales vías de recurso. Por supuesto, el comprador sólo podría utilizar algunas vías de recurso si la infracción es fundamental. En general, las razones del incumplimiento por el vendedor son también irrelevantes, excepto a los efectos del párrafo 5 del artículo 79. En particular el párrafo 1 del artículo 45 no requiere que el vendedor actúe con negligencia, culpa o dolo, para que el comprador pueda ejercer los derechos que esa disposición le reconoce.

4. Sin embargo, si la responsabilidad del vendedor por incumplimiento depende de otras condiciones —en particular de la notificación a su tiempo y en debida forma por el comprador (artículos 38, 39, 43)—, deberán cumplirse esas condiciones adicionales para que el comprador mantenga su derecho a un recurso.

DERECHOS EN VIRTUD DE LOS ARTÍCULOS 46 A 52

5. El apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 45 remite simplemente a los artículos 46 a 52. Aunque todas las vías de recurso previstas en esos artículos requieren que se haya incumplido una obligación, distinguen distintos tipos de incumplimiento. En efecto, el párrafo 2 del artículo 46, el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49 y el párrafo 2 del artículo 51 requieren un incumplimiento esencial. El apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49 se aplica sólo en caso de que no se entregue la mercadería; en cuanto al artículo 50, es dudoso que su aplicación se extienda a otros casos de entrega de mercaderías no conformes. El artículo 51 se refiere al incumplimiento parcial; el artículo 52 trata de la entrega prematura y del exceso en la entrega.

INDEMNIZACIÓN DE DAÑOS Y PERJUICIOS

6. El apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45 establece las condiciones objetivas que han de cumplirse para que el comprador pueda reclamar una indemnización de los daños y perjuicios[5]. En caso de incumplimiento de una obligación contractual de cualquier tipo por el vendedor, el comprador perjudicado puede reclamar una indemnización. Por eso el comprador, por ejemplo, puede reclamar los daños derivados de la entrega de mercaderías defectuosas[6]. También puede reclamar los daños y perjuicios causados si el vendedor declara anticipadamente que no podrá hacer la entrega en el plazo convenido, con lo que comete una infracción anticipada del contrato en el sentido del artículo 71[7]. No obstante, si el contrato o la Convención requieren otras condiciones para que el comprador tenga ese derecho —como el requisito de notificación de los artículos 38, 39 y 43— deberán cumplirse también esas condiciones[8].

7. En contraste con muchos sistemas nacionales, el derecho a indemnización de los daños y perjuicios no depende de que se haya cometido algún tipo de falta o de incumplimiento de una promesa expresa, o cosa parecida, sino que presupone simplemente un no cumplimiento objetivo[9]. Sólo en las condiciones del artículo 79, o en el caso del artículo 80, queda el vendedor exento de responsabilidad por daños y perjuicios[10].

8. Los artículos 74 a 77 a los que se refiere el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 45 contienen las reglas para el cálculo de la cuantía de los daños, pero no constituyen una base para una reclamación de daños y perjuicios[11].

9. Los fallos en los que se ha aplicado el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 45 no plantean ninguna dificultad de aplicación en cuanto tal[12]. Pueden plantear problemas la existencia y la magnitud de una obligación del vendedor o la cuantía de los daños, pero como ambos aspectos se tratan en otras disposiciones (artículos 30 a 44 y 74 a 77 respectivamente), el apartado en cuestión sólo se menciona en los casos correspondientes, sin entrar en más detalles[13].

ACUMULACIÓN DE INDEMNIZACIONES (párrafo 2 del artículo 45)

10. El derecho a indemnización es la reparación de que siempre dispone el comprador cuando un incumplimiento del contrato le ha causado daños. Este derecho puede acumularse con cualquier otra reparación que le compense los daños que pudieran quedar pendientes[14]. La cuantía de la indemnización, no obstante, dependerá de las otras reparaciones a las que haya recurrido el comprador[15].

NINGÚN PLAZO DE GRACIA (párrafo 3)

11. El párrafo 3 del artículo 45 limita la facultad de los jueces o los árbitros de conceder un plazo de gracia y ampliar el tiempo de cumplimiento si el comprador ejercita una acción por incumplimiento del contrato[16]. Aunque tal posibilidad pueda considerarse una cuestión procesal y por lo tanto fuera del campo de aplicación de la Convención, la disposición la excluye explícitamente. La disposición se dirige únicamente a los órganos judiciales. Las partes, no obstante, son libres de ampliar o modificar el período de cumplimiento en cualquier momento.

OTRAS CUESTIONES

12. El lugar de ejercicio de todos los derechos y de ejercitación de todas las acciones a que hace referencia el artículo 45 depende del lugar de cumplimiento de la obligación primaria que se ha infringido: entregar mercaderías o documentos, etc.[17] Por ello es importante determinar el lugar de cumplimiento de la obligación primaria.

13. La Convención no aborda el régimen de la prescripción[18]. El plazo de prescripción de los derechos y delaciones reconocidos en el artículo 45 tiene pues que determinarse con arreglo a la ley nacional aplicable o —cuando proceda— con arreglo a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías.

CARGA DE LA PRUEBA

14. La cuestión de la carga de la prueba sólo se plantea si se presenta una reclamación por daños y perjuicios en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45, ya que las otras partes de la disposición no atribuyen derechos concretos que permitan al comprador ejercitar una acción. Si se presenta una reclamación por daños y perjuicios, la carga de la prueba recae sobre el comprador, quien deberá probar el incumplimiento de una obligación por el vendedor y los daños causados por tal incumplimiento. Con arreglo al artículo 79, incumbe al vendedor probar las eventuales circunstancias eximentes[19].

Notas

[1] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 37 ("índice de los recursos de que dispone el comprador").

[2] Véase por ejemplo, caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] (decisión apelada: caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995]); caso CLOUT Nº 140 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995]; CRCICA Arbitration, El Cairo, Egipto, 3 de octubre de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8247, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 53;

caso CLOUT Nº 236 [Bundesgerichtshof, Alemania, 23 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] *Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.*, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, disponible en Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020510u1.html.

[4] Véase CRCICA Arbitration El Cairo, Egipto, 3 de octubre de 1995, Unilex.

[5] Una disposición paralela es el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 61, que faculta al vendedor a reclamar indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato por parte del comprador.

[6] Véase por ejemplo el caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (el vendedor que entregó e instaló unas ventanas defectuosas fue declarado responsable de compensar los costos de sustitución de aquéllas).

[7] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Suiza, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 70.

[8] Véase por ejemplo Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8247, *ICC International Court of Arbitration* Bulletin 2000, 53; caso CLOUT Nº 364 [Landgericht Köln, Alemania, 30 de noviembre de 1999]; véase también *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 34 a 36.

[9] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 37.

[10] Un ejemplo de fallo en el que no se consideró aplicable la exención del artículo 79 se encuentra en el caso CLOUT Nº 140 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995].

[11] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 37. Véase también el párrafo 9 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 74.

[12] Véanse por ejemplo las decisiones citadas en la nota 2 *supra.*

[13] Otros ejemplos: caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8247, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 53; caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997], también en Unilex; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999].

[14] Véase el párrafo 9 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 46.

[15] Véanse los capítulos del presente Compendio dedicados a los artículos 74 a 76.

[16] Esto es posible, por ejemplo, con arreglo al párrafo 3 del artículo 1184 y al artículo 1244 del Código Civil francés, y en los sistemas jurídicos influidos por dicho código.

[17] Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996; caso CLOUT Nº 268 [Bundesgerichtshof, Alemania, 11 de diciembre de 1996]; Gerechtshof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 9 de octubre de 1995, Unilex; Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998; caso CLOUT Nº 244 [Cour d'appel, Paris, Francia, 4 de marzo de 1998]; caso CLOUT Nº 245 [Cour d'appel, Paris, Francia, 18 de marzo de 1998].

[18] Véase el párrafo 13 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 4.

[19] Véase el párrafo 20 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 79.

Artículo 46

1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

2) 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.

3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 46 reconoce al comprador el derecho general de exigir al vendedor que cumpla sus obligaciones contractuales en especie. Mientras que los párrafos 2 y 3 tratan de la sustitución y la reparación de las mercaderías no conformes en el sentido del artículo 35 y formulan ciertas restricciones a esas compensaciones específicas, el párrafo 1 se aplica a todos los demás casos.

2. El derecho a exigir el cumplimiento está sujeto a la restricción del cumplimiento específico del artículo 28. Si el tribunal que entiende en el asunto, atendiendo a las circunstancias del caso, no accede a tal exigencia con arreglo a su propia ley nacional, no estará obligado a acceder a ella en virtud de la Convención[1]. Por lo tanto los tribunales de jurisdicciones que limitan la posibilidad de exigir el cumplimiento específico pueden negarse a dictaminar ese cumplimiento específico de la obligación disputada, salvo si la propia ley nacional del tribunal establece tal reparación, y pueden conceder sólo indemnización por daños y perjuicios.

3. El que el derecho al cumplimiento figure en primer lugar en la lista de recursos mencionados en los artículos 46 a 52 indica que con arreglo a la Convención el vínculo contractual debe mantenerse en la medida de lo posible, mientras que la resolución del contrato ha de ser un último recurso (*ultima ratio*)[2] utilizable únicamente en caso de que la continuación del contrato no fuera ya tolerable a causa del grave incumplimiento cometido por el vendedor (véase el artículo 49). El mismo concepto se aplica al incumplimiento del comprador (artículos 62 y 64).

4. Pese a su importancia, el derecho a exigir el cumplimiento no ha sido objeto de mucha jurisprudencia. En la práctica, las partes perjudicadas han preferido otras vías de recurso, en particular el ejercicio del derecho a indemnización de los daños y perjuicios.

REQUISITOS GENERALES

5. El derecho a exigir el cumplimiento presupone que la obligación en litigio exista y no haya sido cumplida todavía.

6. Además, para poder invocar los derechos que le atribuye el artículo 46, el comprador debe "exigir" el cumplimiento. Esto significa una demanda clara de cumplimiento de la obligación en litigio[3]. Los párrafos 2 y 3 del artículo 46 establecen que la "petición" debe comunicarse dentro de un plazo razonable. El comprador tiene también derecho a fijar un plazo adicional razonable para el cumplimiento con arreglo al artículo 47.

DERECHO GENERAL A EXIGIR EL CUMPLIMIENTO (párrafo 1 del artículo 46)

7. Excepto en los casos a que se refieren los párrafos 2 y 3 del artículo 46, el comprador tiene el derecho general, en virtud del párrafo 1, a pedir que el vendedor cumpla en especie cualquier obligación contraída. El comprador puede por lo tanto pedir que se entreguen las mercaderías, que el vendedor establezca una garantía bancaria estipulada o respete una obligación de venta exclusiva[4]. El comprador puede reclamar y —a reserva de las restricciones impuestas por el artículo 28— recurrir a la asistencia de los tribunales para obtener el cumplimiento de esas y otras obligaciones.

8. Si el cumplimiento en especie es imposible —por ejemplo, si el objeto del contrato es una mercadería única y ésta se destruye antes de su entrega— se extingue también el derecho del comprador a exigir el cumplimiento.

9. En su párrafo 1, el artículo 46 restringe el derecho a exigir el cumplimiento si el comprador ha ejercitado ya un derecho o una acción incompatible con ese cumplimiento. Tal incompatibilidad existe si el comprador ha incumplido

el contrato o ha rebajado el precio de conformidad con las disposiciones del artículo 50[5]. Sin embargo, el comprador puede combinar su petición de cumplimiento con una reclamación de los daños remanentes, por ejemplo, los causados por la demora en el cumplimiento[6]. El comprador que haya pedido el cumplimiento puede todavía optar por una vía diferente, por ejemplo, declarar cancelado el contrato si se reúnen todas las condiciones para la cancelación. Sólo en caso de que el comprador haya fijado un plazo adicional para el cumplimiento de conformidad con las disposiciones del artículo 47 estará impedido durante ese tiempo para ejercitar otras acciones (aunque retendrá el derecho a reclamar daños y perjuicios por la demora en el cumplimiento por el vendedor) —véase el párrafo 2 del artículo 47.

10. El derecho general de exigir el cumplimiento de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del artículo 46 no tiene que ser reclamado dentro de cierto plazo, aparte del plazo normal de prescripción según la ley nacional aplicable[7] o, en su caso, según la Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. Esto contrasta con el requisito de notificación que establecen los párrafos 2 y 3 del artículo 46, que limitan los plazos para que el comprador ejercite las acciones previstas en ellos. Sin embargo, el párrafo 1 exige una clara declaración de que el comprador pide el cumplimiento de una obligación contractual[8], pero no establece un plazo para ese aviso.

ENTREGA DE MERCADERÍAS SUSTITUTORIAS (párrafo 2 del artículo 46)

11. El párrafo 2 del artículo 46 presupone: *a)* que el vendedor ha entregado mercaderías no conformes; *b)* que la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato; y *c)* que el comprador ha exigido la sustitución dentro de un plazo razonable y esa petición la ha formulado "al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento". Si se cumplen estas condiciones, el párrafo 2 del artículo 46 faculta al comprador para exigir la entrega de mercaderías sustitutorias.

12. La falta de conformidad de las mercaderías tiene que determinarse según el artículo 35, que incluye la entrega de mercaderías defectuosas, de mercaderías diferentes de las previstas en el contrato (*aliud*), los defectos en el embalaje o envase y las deficiencias en la cantidad[9].

13. El incumplimiento esencial del vendedor por falta de conformidad de las mercaderías se produce cuando la entrega de mercaderías defectuosas priva sustancialmente al comprador de lo que tenía derecho a esperar según el contrato (artículo 25). Un incumplimiento esencial según el párrafo 2 del artículo 46 tiene que determinarse de la misma manera que según el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49 y de conformidad con la definición general que contiene el artículo 25. La jurisprudencia que ilustra este punto (aunque referente al artículo 49) ha sostenido que la no conformidad de la calidad no es un incumplimiento esencial del contrato si el comprador puede —sin inconveniente no razonable— utilizar las mercaderías o revenderlas incluso con una rebaja[10]. Así, por ejemplo, la entrega de carne congelada demasiado grasienta y húmeda que, según opinión de expertos, valía un 25,5% menos que la carne de la calidad contratada no se consideró incumplimiento esencial del contrato pues el comprador tuvo la oportunidad de revender la carne a un precio inferior o de elaborarla de otra manera[11]. Por el contrario, si la mercadería no conforme no puede utilizarse ni revenderse con un esfuerzo razonable habrá incumplimiento esencial[12]. Lo mismo ocurre si las mercaderías tienen un defecto grave, aunque puedan todavía utilizarse en alguna medida (por ejemplo, flores que deberían florecer todo el verano pero sólo lo hicieron una pequeña parte del tiempo)[13] o si las mercaderías tienen importantes defectos y el comprador las necesita para utilizarlas en procesos de manufactura[14]. A la misma solución se ha llegado cuando la no conformidad se debía a la adulteración de las mercaderías de forma ilegal tanto en el país del vendedor como en el del comprador[15].

14. Problemas especiales se plantean cuando las *mercaderías son defectuosas* —incluso *gravemente— pero reparables*. Varios tribunales han dictaminado que, si los defectos son fácilmente reparables, el incumplimiento no es esencial[16]. Si el vendedor ofrece y realiza una rápida reparación sin inconveniente para el comprador, el tribunal no aceptará que ha existido un incumplimiento esencial[17]. Esto concuerda con el derecho del vendedor, reconocido en el artículo 48 de la Convención, a subsanar los defectos.

15. El párrafo 2 del artículo 46 requiere que el comprador envíe al vendedor un aviso pidiéndole las mercaderías sustitutorias, y que lo haga en un plazo razonable. La petición de mercaderías sustitutorias puede combinarse con la comunicación de falta de conformidad a que hace referencia el artículo 39, aplicándose entonces los plazos de esta disposición[18]. Sin embargo, la comunicación puede hacerse también ulteriormente en un plazo razonable.

16. El derecho a pedir la entrega de mercaderías sustitutorias sólo puede ejercerse si el comprador cumple la obligación de devolver las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las recibió, según el párrafo 1 del artículo 82. El párrafo 2 de este artículo, sin embargo, establece importantes excepciones a esta obligación de restitución.

REPARACIÓN (párrafo 3 del artículo 46)

17. El párrafo 3 del artículo 46 reconoce al comprador un derecho a reparación si las mercaderías entregadas no son conformes al contrato según las disposiciones del artículo 35. Sin embargo, la reparación sólo puede solicitarse si es razonable teniendo en cuenta todas las circunstancias. Por último, el comprador debe comunicar su petición de reparación dentro de los mismos plazos que establece el párrafo 2 del artículo 46, a saber, "al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento"[19].

18. El párrafo 3 del artículo 46 sólo es aplicable si el defecto puede subsanarse mediante una reparación. La petición de reparación será razonable si el comprador puede

hacer él mismo fácilmente la reparación, pero el vendedor es responsable de los costos de tal reparación[20].

19. La reparación es efectiva cuando después de ella las mercaderías pueden utilizarse en la forma convenida[21]. Si las mercaderías reparadas resultan después defectuosas, el comprador debe dar aviso de los defectos[22]. Se ha dictaminado que este aviso está sujeto al plazo del artículo 39[23]. Sin embargo, la petición de reparación de nuevos defectos puede comunicarse dentro de un plazo razonable[24]. Un primer aviso antes de dos semanas, un segundo después de un mes y nuevos avisos después de seis y once meses se han considerado hechos dentro de un plazo razonable[25].

Notas

[1] Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 28.

[2] Véase el caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, 7 de septiembre de 2000], disponible también en Internet, http://www.cisg.at/8_2200v.htm.

[3] El comentario sobre el proyecto de Convención preparado por la secretaría de la CNUDMI contenía un ejemplo de petición ambigua que podía interpretarse como petición de cumplimiento o modificación de la fecha de entrega:

"Ejemplo 42A: Al no ser entregadas las mercaderías en la fecha convenida, el 1º de julio, el comprador escribió al vendedor: 'El no haber hecho ustedes la entrega el 1º de julio según lo prometido puede no ser demasiado grave para nosotros, pero ciertamente necesitaremos las mercaderías para el 15 de julio.' El vendedor entregó las mercaderías el 15 de julio." *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 38.

[4] Los compradores, sin embargo, recurrieron a otros medios, como reclamación por daños o (en la medida de lo posible) resolución del contrato: Tribunal de Arbitraje de la CCI, Suiza, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70 (entrega tardía); CRCICA Arbitration El Cairo, Egipto, 3 de octubre de 1995, Unilex (extensión de garantía bancaria); caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991] (incumplimiento de acuerdo de venta exclusiva).

[5] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 38, párr. 7.

[6] *Id,* párr. 4.

[7] Véase por ejemplo el caso CLOUT Nº 346 [Landgericht Mainz, Alemania, 26 de noviembre de 1998].

[8] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 38, párrs. 4 a 5.

[9] Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 35.

[10] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996]; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[11] Caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[12] Caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (zapatos con grietas en el cuero); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (camisetas que encogen dos tallas después del primer lavado).

[13] Caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994].

[14] Véase caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (menor capacidad de enfriamiento y mayor consumo de energía de lo contratado en compresores entregados para la fabricación de aparatos de aire acondicionado); caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado); caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (láminas de metal absolutamente inadecuadas para el tipo previsto de manufactura por el subcontratista del comprador) (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado, prohibido por la legislación de la UE y las leyes nacionales); caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (también vino artificialmente endulzado).

[16] Caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995].

[17] Caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[18] Véanse los párrafos 15 a 22 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 39.

[19] Véase el caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel Versailles, Francia, 29 de enero de 1998]. Véase también el párrafo 15 *supra*.

[20] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995].

[22] Landgericht Oldenburg, Alemania, 9 de noviembre de 1994, Unilex.

[23] *Id*.

[24] Caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel Versailles, Francia 29 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] *Id.*

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.

2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

VISIÓN GENERAL

1. El párrafo 1 del artículo 47 atribuye al comprador el derecho de fijar un plazo suplementario —que se añade al previsto en el contrato— para que el vendedor cumpla sus obligaciones. La disposición suplementa así el derecho a exigir el cumplimiento según el artículo 46, pero tiene una estrecha relación con el derecho a la resolución del contrato con arreglo al artículo 49. De hecho, el artículo 47 sólo tiene importancia práctica en relación con el artículo 49, ya que el apartado *b*) del párrafo 1 de este último artículo dispone que, si el vendedor no entrega la mercadería antes de que expire el plazo suplementario establecido de conformidad con el artículo 47, el comprador podrá declarar resuelto el contrato. La fijación de un plazo suplementario prepara pues el camino para la cancelación del contrato. Debe observarse, no obstante, que este mecanismo funciona sólo en caso de falta de entrega[1].

2. En su párrafo 2, el artículo 47 dispone que el comprador que fija un plazo suplementario se compromete a no ejercitar otras acciones durante ese plazo, pero retiene el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios causados por la demora en el cumplimiento mientras haya durado éste. El sentido de este compromiso es proteger al vendedor que, en respuesta al aviso del comprador fijando un plazo suplementario para el cumplimiento, prepare ese cumplimiento dentro de ese plazo —quizá con un costo considerable—, por lo que deberá tener derecho a esperar que el comprador aceptará el cumplimiento exigido si no presenta otros defectos[2]. Sólo si el vendedor comunica al comprador que no cumplirá dentro del plazo suplementario, tendrá éste libertad para ejercitar otras acciones, pues en ese caso el vendedor no necesita protección.

3. El artículo 47 faculta al comprador para fijar un plazo suplementario para cumplir cualquier obligación que todavía no haya satisfecho el vendedor. La disposición es aplicable a todas las obligaciones que el vendedor haya prometido cumplir. Pero para que el plazo suplementario funcione como paso previo para la cancelación es necesario que el vendedor, de conformidad con el artículo 47, haya incumplido su deber de entregar las mercaderías vendidas.

FIJACIÓN DE UN PLAZO SUPLEMENTARIO
(párrafo 1 del artículo 47)

4. De conformidad con el párrafo 1 del artículo 47, el comprador tiene derecho a fijar un plazo suplementario para el cumplimiento, pero no está obligado a ello[3]. Sin embargo, en caso de que el vendedor no haya entregado las mercaderías a su debido tiempo, el comprador puede considerar útil fijar ese plazo suplementario para que el vendedor cumpla sus obligaciones porque de ese modo podrá declarar resuelto el contrato sin tener que demostrar que la demora del vendedor representa un incumplimiento esencial[4]. Hay casos en los que se ha declarado que si los compradores no habían concedido un plazo suplementario, no tenían derecho a la resolución del contrato[5].

5. Para cumplir los requisitos del párrafo 1 del artículo 47, el comprador debe fijar un plazo suplementario razonablemente largo. Un plazo suplementario de dos semanas para la entrega de tres máquinas impresoras de Alemania a Egipto se consideró demasiado breve, mientras que un período de siete semanas se estimó razonable[6]. En una compraventa danesa–alemana de automóviles se estimó razonable un plazo suplementario de tres a cuatro semanas[7]. Ha habido tribunales que, cuando el comprador había fijado un plazo demasiado corto para la entrega, decidieron cambiarlo por un plazo razonable de entrega[8]. Los tribunales han concluido también que la condición de que el plazo sea razonable se cumple si el comprador que ha fijado anteriormente un plazo no razonable por demasiado corto espera la entrega hasta la expiración de un plazo razonable antes de enviar el aviso de cancelación[9].

6. Cuando el comprador fija una fecha o un plazo determinados, debe dejar claro que el vendedor ha de cumplir dentro de ese plazo para tener así derecho a cancelar el contrato si aquél vuelve a incumplirlo[10]. Es necesaria una expresión clara de que se concede un plazo final (por ejemplo "fecha final de entrega: 30 de septiembre de 2002")[11]. Se ha decidido pues que un mero recordatorio pidiendo la pronta entrega no es suficiente, puesto que no se fija un plazo suplementario para la entrega[12]. Por el contrario, a los efectos del párrafo 1 de este artículo se ha

establecido que es suficiente que el comprador acepte una nueva fecha de entrega ofrecida por el vendedor si aquél manifiesta al mismo tiempo que el cumplimiento dentro de ese plazo es de importancia esencial[13]. A la misma conclusión se llegó en un caso en que el comprador había aceptado varias peticiones del vendedor de ampliar el plazo de entrega[14]. Cuando un comprador toleró el retraso de varias entregas en una venta escalonada, se concluyó que el comportamiento del comprador equivalía a la concesión de un plazo suplementario[15].

7. No se establece en general requisito alguno para la forma de concesión de un plazo suplementario, lo que concuerda con el artículo 11; sin embargo, si se ha establecido una reserva en virtud del artículo 96, puede ser exigible el cumplimiento de requisitos de forma. A falta de tal reserva, la cuestión de si la prórroga del plazo se ha comunicado por escrito, verbalmente o de modo implícito es irrelevante[16].

EFECTO DE LA FIJACIÓN DE UN PLAZO SUPLEMENTARIO (párrafo 2 del artículo 47)

8. La fijación de un plazo suplementario para el cumplimiento de conformidad con el párrafo 1 del artículo 47 es una ayuda, ante todo, para el vendedor, quien ve prorrogado el plazo. Según el párrafo 2 del artículo 47, el comprador no puede exigir la cancelación o una reducción del precio (véase el artículo 50) durante el plazo suplementario, salvo si el vendedor ha declarado que no puede o no quiere cumplir lo convenido[17] o ha hecho depender el cumplimiento de condiciones no estipuladas en el contrato[18]. Si el vendedor cumple durante el plazo suplementario, el comprador debe aceptar tal cumplimiento. Sin embargo, el comprador conserva el derecho de reclamar la indemnización de los daños causados por la demora. Si el vendedor no cumple antes de que venza el plazo suplementario, el comprador podrá ejercitar cualquier acción disponible, incluida la resolución del contrato.

Notas

[1] Véase el párrafo 15 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 49.

[2] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 39–40.

[3] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

[4] Véase artículo 49, apartado *b*) del párrafo 1.

[5] Véase, por ejemplo, caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990]; caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994].

[6] Caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995].

[7] Caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania. 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] *Véase Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 39, párrs. 6 y 7.

[11] *Id.,* párr. 7.

[12] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997].

[13] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel Versailles, Francia, 29 de enero de 1998].

[15] Caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España 3 de noviembre de 1997].

[16] Véanse las decisiones citadas en el párrafo anterior.

[17] Véase caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage 29 de diciembre de 1998].

[18] *Id.*

Artículo 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2 o al párrafo 3 de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

INTRODUCCIÓN

1. En su párrafo 1, el artículo 48 reconoce al vendedor el llamado derecho de subsanación, que le permite corregir, incluso después de la fecha de entrega fijada en el contrato, cualquier incumplimiento de las obligaciones que le correspondan en virtud del contrato o de la Convención siempre que el ejercicio de este derecho no cause al comprador inconvenientes excesivos. En cambio, el artículo 37 permite al vendedor que haya entregado anticipadamente unas mercaderías no conformes con el contrato subsanar esa falta de conformidad hasta la fecha fijada para la entrega.

DERECHO A SUBSANAR UN INCUMPLIMIENTO (párrafo 1 del artículo 48)

2. El párrafo 1 del artículo 48 permite al vendedor subsanar el incumplimiento de cualquier obligación contractual. Tal derecho se concede sólo "sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49", que es la disposición que establece el derecho general del comprador a declarar resuelto el contrato. La resolución del contrato, por lo tanto, suprime el derecho del vendedor a subsanar. En general, incumbe al comprador decidir si el contrato ha de ser o no resuelto. El comprador puede ejercer el derecho a resolverlo sin que lo restrinja el derecho del vendedor a subsanar[1]. Esta solución se apoya también en el párrafo 2 del artículo 48, según el cual el vendedor debe pedir al comprador que acepte la subsanación[2]. Así pues el comprador que tiene derecho a declarar resuelto el contrato no necesita esperar primero a la subsanación, sino que puede declarar resuelto el contrato tan pronto se produzca un incumplimiento esencial[3] (pero véase el procedimiento de comunicación a que se hace referencia en los párrafos 7 a 9, *infra*). No obstante, hay tribunales que han adoptado el criterio de que el comprador debe permitir primero que el vendedor subsane cualquier incumplimiento (incluso esencial), y tribunales que se han negado a reconocer un incumplimiento esencial si el comprador no ha dado al vendedor la oportunidad de corregir el incumplimiento[4]. Se ha observado, sin embargo, que un incumplimiento es rara vez esencial si puede corregirse fácilmente[5]. Pero esta regla no debe entenderse, sin embargo, en el sentido de que en todos los casos deba ofrecerse primero al vendedor una oportunidad de subsanar[6].

3. El derecho de subsanar se concede sólo en ciertas circunstancias, a saber, cuando el incumplimiento puede remediarse sin demora o inconveniente no razonables para el comprador y sin la incertidumbre de si el vendedor compensará los costos que haya sufragado previamente el comprador. Se ha dictaminado que estas condiciones se cumplen, por ejemplo, cuando unos motores defectuosos pueden ajustarse fácilmente sin tardanza y a un costo mínimo[7].

4. De los artículos 46 y 48 se ha concluido que el vendedor, cuando subsane los defectos de las mercaderías entregadas, tiene que pagar los gastos realizados por el comprador[8].

5. La voluntad del vendedor de subsanar un incumplimiento ha sido tenida en cuenta como factor para determinar si un defecto de calidad equivale a un incumplimiento esencial del contrato[9].

DERECHO A INDEMNIZACIÓN DE LOS DAÑOS

6. Según la última oración del párrafo 1 del artículo 48, aunque el vendedor subsane un incumplimiento, el comprador sigue teniendo derecho a indemnización de los daños y perjuicios. Se ha dictaminado que un comprador tenía derecho al 10 % del valor total de una venta, en concepto de daños y perjuicios causados por la demora en la entrega y por haber tenido el comprador que encargarse del transporte de las mercaderías[10].

PETICIÓN DE REPARAR UN INCUMPLIMIENTO
(párrafos 2 a 4 del artículo 48)

7. De conformidad con el párrafo 2 del artículo 48, el vendedor puede comunicar al comprador su deseo de subsanar un incumplimiento en un plazo determinado, y puede pedir al comprador "que le haga saber si acepta" la subsanación. Según el párrafo 3 del artículo 48, se presumirá que la comunicación por el vendedor de su deseo de subsanar el incumplimiento incluye la petición a que antes se hacía referencia. Si el comprador no responde a esa petición en un plazo razonable (o presuntamente la acepta)[11], el vendedor puede subsanar el incumplimiento en el plazo indicado y el comprador, en aplicación del párrafo 2 del artículo 48, no podrá ejercer ningún derecho o ejercitar ninguna acción que sea incompatible con la subsanación del incumplimiento por el vendedor.

8. La petición al comprador de que responda a la propuesta de subsanación que presente el vendedor de conformidad con los párrafos 2 ó 3 del artículo 48 debe especificar el plazo que éste ofrece para el cumplimiento. Si no indica el plazo para la subsanación propuesta, la petición no tendrá el efecto que le atribuye el párrafo 2 del artículo 48[12].

9. Como excepción al principio de suficiencia de la expedición por medios adecuados, el párrafo 4 del artículo 48 establece que el comprador tiene que recibir la petición del vendedor de que responda a la propuesta de subsanación (o una comunicación de su deseo de subsanar el incumplimiento, que se presume que incluye esa petición de conformidad con el párrafo 3 del artículo 48), pues de otro modo la petición o comunicación no tendrán el efecto que establece el párrafo 2 del mismo artículo. Sin embargo, el artículo 27 se aplica a la respuesta del comprador, que por consiguiente surte efecto tanto si se recibe como en caso contrario, siempre que se remita por un medio adecuado[13].

Notas

[1] Véase, por ejemplo, caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale de Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (Véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1º de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997]; caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531 1994].

[2] Véase también caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 41: "5. Si ha habido incumplimiento esencial del contrato, el comprador tiene inmediatamente derecho a declararlo resuelto. No necesita enviar previamente al vendedor notificación de esa intención, ni darle ninguna oportunidad de que subsane el incumplimiento en virtud del [a la sazón] artículo 44 6. Sin embargo, el hecho en algunos casos de que el vendedor pueda y quiera subsanar la falta de conformidad de las mercaderías sin originar inconveniente al comprador tal vez indique que no ha habido incumplimiento esencial, salvo que el vendedor no rectifique la falta de conformidad en un plazo adecuado."

[4] *Véase*, por ejemplo, caso CLOUT Nº 339 [Landgericht Regensburg, Alemania, 24 de septiembre de 1998].

[5] *Véase* por ejemplo Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7754, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 46.

[6] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 41, párr. 6 ("en algunos casos").

[7] Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7754, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 46.

[8] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (costos de sustitución de ventanas defectuosas).

[9] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz , Alemania, 31 de enero de 1997].

[10] Caso CLOUT Nº 151 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995] (hangar desmantelado de segunda mano con ciertas partes defectuosas que tuvieron que repararse dos veces).

[11] Por ejemplo, véase Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, Unilex.

[12] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.81.IV.3), 41, párr. 14.

[13] *Id.*, párr. 16.

Artículo 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) 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; o

b) 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.

2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) En caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega:

b) En caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

i) Después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

ii) Después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o

iii) Después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2 del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 49 especifica las condiciones en que el comprador puede declarar resuelto el contrato. Tal resolución es posible en dos situaciones: 1) si el incumplimiento por el vendedor de sus obligaciones contractuales constituye un incumplimiento esencial del contrato según lo previsto en el artículo 25 (apartado *a)* del párrafo 1); o, 2) si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado de conformidad con el artículo 47 (apartado *b)* del párrafo 1).

2. La resolución del contrato es un último recurso (ultima ratio), que puede utilizar el comprador cuando ya no quepa esperar que mantendrá el contrato[1]. El contrato sólo se cancela cuando el comprador da aviso de su resolución (artículo 26). Si se cumplen todos los requisitos para la resolución del contrato por el comprador y la entrega no se ha producido, éste podrá cancelarlo en cualquier momento. No obstante, si el vendedor ha entregado las mercaderías, el comprador pierde el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo ejerce dentro de los plazos razonables que establece el párrafo 2 del artículo 49.

RESOLUCIÓN DEL CONTRATO EN GENERAL

3. El comprador debe comunicar a la otra parte la resolución del contrato (artículo 26). No se prescribe una forma específica para esa comunicación, a menos que sea aplicable la reserva a que hacen referencia los artículos 12 y 96. La comunicación debe manifestar claramente que el comprador da por cancelado el contrato. Un simple anuncio de cancelación futura, apremio de entrega, o devolución de mercaderías sin comentarios no son suficientes[2]. Iniciar un procedimiento judicial para establecer la resolución del contrato se ha considerado equivalente a la comunicación de esa resolución[3].

4. Para que el comprador pueda declarar resuelto el contrato porque el vendedor ha entregado mercaderías no conformes o que son objeto de derechos de terceros no basta con que el incumplimiento del vendedor constituya un incumplimiento esencial del contrato sino que es necesario también que el comprador haya comunicado la falta de conformidad o la pretensión del tercero de conformidad con el artículo 39 y el párrafo 1 del artículo 43 (salvo que este aviso no tenga que enviarse de conformidad con

el artículo 40 o el párrafo 2 del artículo 43). Si el comprador no satisface el requisito de comunicación perderá el derecho a declarar resuelto el contrato[4].

RESOLUCIÓN POR INCUMPLIMIENTO ESENCIAL (APARTADO *a*) DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 49)

5. En virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49, un incumplimiento esencial tal como se define en el artículo 25 justifica la resolución del contrato. Así pues, para que el comprador tenga motivos fundados para declarar resuelto el contrato en virtud del apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49, el vendedor tiene que haber dejado sin satisfacer una obligación (es decir, tiene que haber un incumplimiento), y ese incumplimiento del vendedor tiene que privar sustancialmente al comprador de aquello que objetivamente podía esperar según el contrato. En tal caso, las consecuencias del incumplimiento del vendedor tienen que determinarse a la luz de las circunstancias del caso.

6. Para que un incumplimiento sea esencial se requiere ante todo que el vendedor haya faltado a un deber al que le obligaban el contrato, los usos comerciales, las prácticas establecidas entre las partes o la Convención. También puede bastar el incumplimiento de un deber convenido, adicional al deber básico de entregar unas mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato (véase el artículo 30), por ejemplo, la infracción de los deberes derivados de un contrato de venta exclusiva[5]. El incumplimiento de un deber adicional convenido faculta al comprador para declarar resuelto el contrato si tal incumplimiento es esencial, es decir si priva al comprador del beneficio principal del contrato. Para que el incumplimiento sea "esencial" debe frustrar o privar esencialmente al comprador de sus expectativas contractuales justificadas; la determinación de las expectativas justificadas depende del contrato específico y de la asignación del riesgo prevista en las disposiciones del contrato, de los usos y las prácticas establecidas entre las partes (si las hay) y de las disposiciones adicionales de la Convención. Los compradores, por ejemplo, no pueden normalmente esperar que las mercaderías entregadas cumplan los reglamentos y las normas oficiales de su país[6]. A menos que se convenga otra cosa, en general son las normas del país del vendedor las que determinan si las mercaderías son aptas para su finalidad ordinaria (artículo 35, apartado *a*) del párrafo 2)[7]. Por ejemplo, la entrega de mejillones con un nivel de cadmio superior al permitido en el país del comprador no se ha considerado un incumplimiento, y menos aún esencial, ya que el comprador no podía esperar que el vendedor se atuviera a los criterios de contaminación del país del comprador (que no se había demostrado que fueran aplicables en el país del vendedor) y dado que el consumo de mejillones en pequeña cantidad no ponía en peligro la salud del consumidor[8].

7. Sólo existirá un incumplimiento esencial si la parte que incumple hubiera podido prever razonablemente la privación sustancial de las expectativas contractuales justificadas (artículo 25). Aun cuando el vendedor no hubiera previsto que el incumplimiento privaría al comprador de la mayoría o de todos los beneficios del contrato, el incumplimiento será esencial si una persona razonable en las mismas condiciones hubiera podido prever tal resultado. El artículo 25 no establece en qué momento debe ser previsible el resultado del incumplimiento. Los tribunales han decidido que el momento de la conclusión del contrato es el momento pertinente[9].

CASOS ESPECÍFICOS DE INCUMPLIMIENTO ESENCIAL

8. La jurisprudencia ha desarrollado algunas directrices que pueden ayudar a determinar en cierta medida si un incumplimiento de contrato es o no esencial. En varias ocasiones se ha dictaminado que la falta de entrega final por el vendedor constituye un incumplimiento esencial del contrato, a menos que el vendedor tenga una razón justificada para no cumplir[10]. Sin embargo, si finalmente es sólo una parte menor del contrato la que no se cumple, por ejemplo, no se realiza una de las remesas de una entrega a plazos, el incumplimiento no es esencial salvo que la parte entregada por sí sola, sin las remesas pendientes, sea inútil para el comprador[11]. Por otra parte, la negativa formal, definitiva e injustificada del vendedor a cumplir sus obligaciones contractuales equivale a un incumplimiento esencial[12]. También se ha dictaminado que la falta completa y final de entrega de la primera remesa en una venta a plazos da motivos al comprador para creer que no se entregarán las siguientes remesas y que por lo tanto cabe esperar un incumplimiento esencial[13].

9. En general, la demora no constituye en sí misma un incumplimiento esencial del contrato[14]. Sólo cuando el tiempo de ejecución tiene importancia esencial —sea por haberse estipulado así entre las partes[15] o porque así se deduce de las circunstancias (por ejemplo, mercaderías estacionales)[16]— podrá la demora equivaler a un incumplimiento esencial.

10. Al mismo resultado se ha llegado cuando la magnitud de la demora se ha aproximado al incumplimiento por sus consecuencias, por ejemplo, cuando el plazo de entrega convenido era una semana y el vendedor sólo había entregado un tercio de las mercaderías después de dos meses[17]. Pero incluso si no hay incumplimiento esencial, el artículo 47 de la Convención permite que el comprador fije un plazo suplementario razonable para la entrega, añadido a la fecha fijada en el contrato, transcurrido el cual sin resultado el comprador puede declarar resuelto el contrato en virtud del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49[18]. Así pues, el incumplimiento de la entrega dentro del plazo suplementario de ejecución establecido de conformidad con el artículo 47 equivale a un incumplimiento esencial.

11. Los mayores problemas que plantea determinar si un incumplimiento es esencial se relacionan con la entrega de mercaderías defectuosas. Las decisiones de los tribunales a este respecto han concluido que cualquier falta de conformidad relacionada con la calidad representará un mero incumplimiento no esencial mientras el comprador —sin inconveniente no razonable— pueda utilizar las mercaderías o revenderlas, incluso si la reventa obliga a

una rebaja[19]. Por ejemplo, la entrega de carne congelada con demasiada grasa y demasiado húmeda y cuyo valor según los expertos era un 25,5% menor que la carne de la calidad contratada no se consideró incumplimiento esencial del contrato ya que el comprador tenía la posibilidad de revender la carne a un precio menor o procesarla de otro modo[20]. Por el contrario, si las mercaderías no conformes no pueden ser utilizadas ni revendidas con un esfuerzo razonable, habrá incumplimiento esencial y el comprador estará facultado para declarar resuelto el contrato[21]. También puede el comprador declarar resuelto el contrato si las mercaderías tienen un grave defecto que no puede repararse, aun cuando sean utilizables en alguna medida (por ejemplo, flores que deberían florecer todo el verano pero sólo florecieron una parte de él)[22]. En ciertos casos se ha dictaminado un incumplimiento esencial, sin referirse a las posibilidades alternativas de que el comprador utilizara las mercaderías de otro modo o las revendiera, cuando las mercaderías tenían defectos importantes y el comprador las necesitaba para manufacturar sus propios productos[23]. A la misma solución se llegó cuando la no conformidad de las mercaderías se debía a que el vendedor les había agregado sustancias, siendo ilegal tal adición tanto en el país del vendedor como en el del comprador[24]. Las reglas relativas a la entrega de mercaderías no conformes son también aplicables a la entrega de mercaderías diferentes de las convenidas (es decir, un *aliud*)[25].

12. Problemas especiales se plantean cuando las mercaderías son defectuosas, incluso gravemente, pero reparables. Algunos tribunales han dictaminado que la fácil reparabilidad excluye que pueda haber incumplimiento esencial[26]. Si el vendedor ha ofrecido y realizado una pronta reparación o sustitución, sin inconveniente para el comprador, los tribunales han negado que hubiera un incumplimiento esencial[27]. Se respeta así el derecho del vendedor de subsanar los defectos en virtud del artículo 48 de la Convención. Pero si la reparación se retrasa o causa al comprador inconvenientes no razonables, un incumplimiento esencial seguirá siendo esencial. Además, el carácter esencial de un incumplimiento no puede negarse sólo porque el comprador no requiera primeramente al vendedor que subsane cualquier defecto[28].

13. Los defectos en la documentación de las mercaderías constituyen un incumplimiento esencial si obstaculizan decisivamente la posibilidad del vendedor de revender las mercaderías o negociar de otro modo con ellas[29]. Si el comprador mismo puede subsanar fácilmente los defectos de los documentos, por ejemplo, solicitando nuevos documentos, el incumplimiento no se considerará esencial[30].

14. El incumplimiento de obligaciones contractuales distintas de las mencionadas anteriormente puede equivaler también a un incumplimiento esencial. Lo será si priva al comprador del beneficio principal del contrato y el vendedor pudo haber previsto ese resultado. Un tribunal decidió que la entrega de certificados de origen falsos no constituía incumplimiento esencial del contrato si las mercaderías eran de todos modos vendibles, o el comprador mismo podía obtener fácilmente los certificados correctos[31]. Análogamente, la negativa injustificada de los derechos contractuales de la otra parte, por ejemplo, la negativa de la validez de una cláusula de retención de título y del derecho del vendedor a la posesión de las mercaderías[32], o la negativa injustificada a reconocer la validez de un contrato después de haber tomado posesión de las mercaderías[33], puede equivaler a un incumplimiento esencial del contrato. Lo mismo ocurre si se han violado esencialmente las restricciones de reventa[34].

RESCISIÓN POR FALTA DE ENTREGA DENTRO DEL PLAZO SUPLEMENTARIO (apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49)

15. El artículo 49 establece en el apartado *b*) de su párrafo 1 un segundo motivo de resolución del contrato, válido sólo en caso de falta de entrega: que el vendedor que no ha hecho la entrega siga sin entregar la mercadería dentro del plazo suplementario fijado por el comprador con arreglo al párrafo 1 del artículo 47. El comprador está facultado para rescindir el contrato si el vendedor declara que no hará la entrega en el plazo suplementario fijado.

PLAZO PARA DECLARAR RESUELTO EL CONTRATO SI SE HAN ENTREGADO LAS MERCADERÍAS (párrafo 2 del artículo 49)

16. En general, el comprador no está obligado a declarar resuelto el contrato en un plazo determinado; puede hacerlo en cualquier momento si hay motivo para ello[35]. Este principio, no obstante, está condicionado en virtud del párrafo 2 del artículo 49 cuando las mercaderías se han entregado. En ese caso, el comprador debe declarar la resolución dentro de un plazo razonable. En cuanto al momento en que empieza a correr el plazo razonable, el citado párrafo 2 distingue entre entrega tardía y otros tipos de incumplimiento del contrato. En caso de entrega tardía, el plazo empieza a correr a partir del momento en que el comprador ha tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega (apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 49). En caso de otro incumplimiento, el plazo razonable para declarar resuelto el contrato empieza a correr cuando el comprador ha tenido conocimiento o debió haber tenido conocimiento del incumplimiento[36]; sin embargo, si el comprador ha fijado un plazo suplementario conforme al párrafo 1 del artículo 47, o el vendedor ha fijado un plazo para subsanar el incumplimiento conforme al párrafo 2 del artículo 48, el plazo razonable para que el comprador declare resuelto el contrato empieza a correr a partir de la fecha de vencimiento del plazo fijado. Se ha considerado que un período de cinco meses después de ser informado del incumplimiento no es un período razonable para declarar la resolución conforme al apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 49[37]; tampoco se ha admitido, por tardía, una declaración hecha ocho semanas después de que el comprador conociera el incumplimiento[38]; y una declaración hecha una vez transcurridos ocho meses después del momento en que el comprador supo o tuvo que saber que el vendedor había incumplido supuestamente el contrato se consideró extemporánea[39]. Por otra parte, cinco semanas se han considerado un plazo razonable para declarar resuelto un contrato conforme al apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 49[40]. También se consideró presentada a su debido tiempo una declaración de resolución realizada después de varias prórrogas del plazo para el cumplimiento[41], lo mismo

que una declaración dentro de las 48 horas siguientes a la entrega tardía de una de las remesas en una operación a plazos[42]. También se consideró hecha en tiempo oportuno una declaración de resolución hecha tres semanas después de la comunicación de falta de conformidad según los términos del artículo 39[43].

CARGA DE LA PRUEBA

17. Se ha observado que incumbe al comprador probar que el incumplimiento del contrato por el vendedor es esencial y le priva sustancialmente de aquello que tenía derecho a esperar según el contrato[44].

Notas

[1] En este sentido véase por ejemplo caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000], *Internationales Handelsrecht* 2001, 42; véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150–155, también disponible en Unilex.

[2] Caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[3] Caso CLOUT Nº 481 [Court d'appel París, Francia, 14 de junio de 2001].

[4] Véase caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995]. Un comprador que tenga una "excusa razonable" para no hacer la comunicación exigida por el párrafo 1 del artículo 39 o el párrafo 1 del artículo 43 conserva algunas vías de recurso, pero no el derecho a declarar resuelto el contrato. Véase el párrafo 1 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 44.

[5] Véase por ejemplo caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]; caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997]; caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995] (no revelación del destino de las mercaderías vendidas).

[6] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995]; en el mismo sentido (y citando el caso CLOUT Nº 123), véase caso CLOUT Nº 418 [Federal District Court, Eastern District of Louisiana, Estados Unidos, 17 de mayo de 1999]; caso CLOUT Nº 426 [Oberster Gerichtshof, Austria, 13 de abril de 2000], también en *Internationales Handelsrecht* 2001, 117.

[7] Véanse las decisiones citadas en la nota 5.

[8] Caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995].

[9] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997].

[10] Caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale de Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (entrega sólo parcial y muy tardía); caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995].

[11] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997].

[12] Véase caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión) (el vendedor había dado aviso de que había vendido la mercadería específica a otro comprador). Véase también Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación de Rusia, 4 de abril de 1998, laudo Nº 387/1995, Unilex (negativa final a pagar el precio).

[13] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997].

[14] Landgericht Oldenburg, Alemania, 23 de marzo de 1996, Unilex (un día de demora en el envío de mercaderías estacionales no es incumplimiento esencial); Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex (entrega tardía); caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (entrega tardía).

[15] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997] (en las circunstancias del caso la entrega tardía en una venta CIF se consideró incumplimiento esencial del contrato).

[16] Corte di Appello di Milano, Italia, 20 de marzo de 1998, Unilex (en este caso el comprador había pedido artículos estacionales de punto y advertido sobre la importancia esencial de la entrega en la fecha fijada, aunque sólo después de la conclusión del contrato); Tribunal de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8786, *ICC International Court of Arbitration Bulletin* 2000, 70.

[17] Caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale di Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989].

[18] Véase por ejemplo caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; párrafo 15 *infra*.

[19] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996]; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[20] Caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998].

[21] Caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (zapatos con grietas en el cuero); Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (camisetas que encogen dos tallas después del primer lavado).

[22] Caso CLOUT Nº 107 [Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1º de julio de 1994]; véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, también disponible en Unilex (la declaración de resolución sin esperar al resultado del intento del vendedor para subsanar el defecto sería contraria a la buena fe).

[23] Véase caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (menor capacidad de enfriamiento y mayor consumo de energía que lo especificado en el contrato de compresores entregados para la fabricación de aparatos de aire acondicionado); caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado); caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999] (láminas de metal absolutamente inadecuadas para el tipo de manufactura previsto por el cliente del comprador); véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, también disponible en Unilex (la entrega de una máquina totalmente inservible para el uso particular que se explicó al vendedor y que no pudo alcanzar el nivel de producción prometido fue un incumplimiento "grave y esencial" del contrato, ya que el nivel de producción prometido había sido una condición esencial para la conclusión del contrato, y por lo tanto era base para su cancelación).

[24] Caso CLOUT Nº 150 [Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996] (vino artificialmente endulzado, prohibido por la legislación de la UE y por las leyes nacionales); caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (también vino artificialmente endulzado).

[25] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex. Véase caso CLOUT Nº 597 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 10 de marzo de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[26] Caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995].

[27] Caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[28] Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 48.

[29] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996].

[30] *Id.*

[31] *Id.*

[32] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995].

[33] Caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (el vendedor retuvo muestras de los modelos) (véase el texto íntegro de la decisión).

[34] Caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991]; caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]; caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

[35] Pero véase también caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995], en el que el tribunal negó al comprador el derecho a declarar resuelto el contrato después de dos años y medio aunque las mercaderías no se habían entregado, basando la decisión en el principio de la buena fe.

[36] Un tribunal abordó la cuestión del momento en que empieza a correr el plazo razonable a que hace referencia el párrafo 2 del artículo 49 si el comprador ha recibido unas mercaderías supuestamente no conformes con las condiciones establecidas en el contrato. No estaba claro si la falta de conformidad se había originado durante el proceso de producción de las mercaderías por el vendedor o a causa del transporte de éstas (el comprador soportaba el riesgo de los daños que se produjeran durante el transporte), por lo que el comprador hizo que las mercaderías fueran examinadas por expertos para determinar el origen del problema. El tribunal indicó que el plazo razonable podría empezar a correr en cuanto el comprador descubriera que las mercaderías eran defectuosas, aunque los expertos no hubieran tenido la posibilidad de determinar la causa: el tribunal observó que el origen de la no conformidad sólo podía ser establecido definitivamente por un experto judicial y que, por lo tanto, el plazo para declarar la resolución del contrato no podía depender de la certidumbre del comprador de que el vendedor era el responsable. El tribunal, sin embargo, no se limitó a esta opinión sino que señaló que la declaración de cancelación del contrato por el comprador se había presentado demasiado tarde aunque se considerara que el plazo razonable había comenzado a correr cuando los expertos presentaron su último informe. Véase caso CLOUT Nº 481 [Court d'appel París, Francia, 14 de junio de 2001].

[37] Caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995]; véase también caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (cuatro meses).

[38] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[39] Caso CLOUT Nº 481 [Court d'appel París, Francia, 14 de junio de 2001].

[40] Caso CLOUT Nº 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1º de febrero de 1995].

[41] Caso CLOUT Nº 225 [Cour d'appel, Versailles, Francia, 29 de enero de 1998].

[42] Caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 3 de noviembre de 1997] (envíos retrasados en un contrato de entrega a plazos).

[43] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150 a 155, también disponible en Unilex ("plazo razonable" a los efectos del art. 49 difiere de "plazo razonable" a los efectos del art. 39, tanto en el momento del comienzo como en la duración. Mientras que la no conformidad debe notificarse en cuanto se descubre (o debería haberse descubierto), la resolución sólo puede declararse después de que se vea que la no conformidad equivale a incumplimiento esencial que no puede repararse de otra manera).

[44] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 50 permite el recurso a una reducción del precio cuando el vendedor ha entregado mercaderías no conformes al contrato. En tales circunstancias, el comprador puede rebajar el precio en proporción con el menor valor de las mercaderías. Sin embargo, esta solución no es posible si el vendedor ha subsanado cualquier defecto de las mercaderías conforme al artículo 37 o al artículo 48, o si el comprador se niega a dar al vendedor la oportunidad de subsanar los defectos.

REQUISITOS PARA LA REDUCCIÓN DEL PRECIO

2. El artículo 50 se aplica cuando las mercaderías entregadas no son conformes al contrato[1]. La falta de conformidad se entiende en el sentido del artículo 35, es decir defectos de cantidad[2], calidad, descripción (*aliud*) y embalaje o envase. También los defectos de los documentos relativos a las mercaderías pueden tratarse como un caso de no conformidad[3]. No obstante, la reducción del precio no es viable si el incumplimiento del contrato consiste en la entrega tardía[4] o en la infracción de cualquier obligación del vendedor distinta de la de entrega de mercaderías conformes.

3. La reducción del precio es aplicable independientemente de que la falta de conformidad constituya un incumplimiento esencial o no esencial del contrato, de que el vendedor haya actuado o no con negligencia o de que esté exento de responsabilidad conforme al artículo 79. Tampoco depende su aplicación de que el comprador haya pagado ya el precio o no[5].

4. La reducción del precio presupone, sin embargo, que el comprador ha comunicado la falta de conformidad de las mercaderías conforme al artículo 39 (o 43)[6]. Sin la debida comunicación, el comprador no está facultado para escudarse en la falta de conformidad y pierde toda posibilidad de reparación[7]. El artículo 44 establece una excepción cuando el comprador puede presentar una excusa razonable por no haber dado aviso del defecto, en cuyo caso el comprador retiene el derecho a reducir el precio según lo previsto en el artículo 50 (o reclamar daños y perjuicios, pero no el lucro cesante)[8].

5. Se ha observado que el artículo 50 requiere además que el comprador exprese su intención de rebajar el precio[9].

6. La segunda oración del artículo 50 establece la regla relativamente evidente de que el recurso a la reducción del precio deja de ser practicable si el vendedor ha subsanado los defectos conforme al artículo 37 (subsanación en caso de entrega anticipada) o al artículo 48 (subsanación después de la fecha de entrega). Al mismo resultado se llega si el comprador se niega a aceptar la ejecución del contrato cuando el vendedor ofrece subsanar los defectos conforme a los artículos 37 ó 48[10].

7. Como se dispone en el párrafo 2 del artículo 45, el comprador perjudicado puede combinar el ejercicio de varias acciones; en consecuencia, también puede combinar la reducción del precio con la reclamación por daños y perjuicios. Sin embargo, si se reclama por daños y perjuicios al mismo tiempo que se reduce el precio, sólo podrá concederse indemnización por las pérdidas que no deriven de la pérdida de valor de las mercaderías, pues esta pérdida se compensa ya con la reducción del precio[11].

CÁLCULO DE LA REDUCCIÓN DEL PRECIO

8. La cuantía de la reducción ha de calcularse proporcionalmente: el precio contractual ha de reducirse en proporción al valor de las mercaderías entregadas en comparación con el valor que habrían tenido las mercaderías conformes. La fecha pertinente para la comparación de valores es la fecha de la entrega efectiva en el lugar de entrega[12].

LUGAR DE EJECUCIÓN

9. El lugar de ejercicio de la acción de reducción del precio es el lugar de ejecución de la entrega de las mercaderías[13].

Notas

[1] [Federal] Southern District Court of New York, 6 de abril de 1994, Unilex; caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Incluido el peso de las mercaderías, véase [Federal Southern District Court of New York, 6 de abril de 1994], Unilex.

[3] El artículo 48, al que se refiere el artículo 50, incluye también la subsanación de documentos. Véase el párrafo 2 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 48.

[4] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 5 de marzo de 1996, Unilex.

[5] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.IV.3), 42, párr. 5.

[6] Caso CLOUT Nº 56 [Cantone del Ticino Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992].

[7] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993]; caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 303 [Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7331 1994]; caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] A este respecto véase, por ejemplo, caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7331 1994]; caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997].

[9] Caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994].

[10] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz , Alemania, 31 de enero de 1997].

[11] Caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 56 [Cantone del Ticino Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992]; caso CLOUT Nº 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 295 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5 de noviembre de 1997].

Artículo 51

1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

2) El comprador podrá declarar resuelto el contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 51 trata de la entrega parcial y de la entrega de mercaderías parcialmente no conformes. La regla general es que el comprador sólo puede ejercitar acciones por la parte del contrato no cumplida. El resto del contrato puede seguir siendo válido. En particular, el contrato en su totalidad no puede ser declarado resuelto a no ser que la ejecución parcial equivalga a un incumplimiento esencial de todo el contrato[1].

REQUISITOS

2. El artículo 51 presupone que el vendedor ha incumplido el contrato, sea entregando menos mercaderías que las contratadas o bien entregando mercaderías parte de las cuales no eran conformes al contrato en el sentido del artículo 35[2]. En cualquier caso, el artículo 51 requiere que las mercaderías entregadas consistan en partes separables, por ejemplo, algunas toneladas de pepinos[3], un cargamento de tejas[4], textiles[5], grandes cantidades de alambre de acero inoxidable[6], elementos de andamios[7] o incluso una cadena de montaje completa de baterías para la cual faltaban las piezas de recambio contratadas[8]. En caso de una pieza defectuosa de una maquinaria, se ha dictaminado que el artículo 51 es aplicable si la pieza es una parte independiente de la mercadería contratada[9].

3. La posibilidad de ejercitar las acciones previstas en el artículo 51 presupone que el comprador ha dado aviso de la falta de conformidad como dispone el artículo 39[10]. El requisito del aviso debe observarse asimismo en los casos en que el vendedor ha entregado sólo una parte de las mercaderías[11].

ACCIONES DISPONIBLES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO PARCIAL

4. En lo que respecta a la parte no conforme de las mercaderías entregadas, el artículo 50 establece que el comprador puede ejercitar cualquiera de las acciones a que se refieren los artículos 46 a 50. Sin embargo, deben cumplirse los requisitos específicos que establecen esas disposiciones. Por eso, si el comprador quiere declarar resuelto el contrato respecto a la parte de mercaderías no conformes, la falta de calidad deberá constituir un incumplimiento esencial, lo que significa que las mercaderías no conformes no deben tener una utilidad razonable para el comprador[12]. Por otra parte, la fijación de un plazo suplementario para la entrega de mercaderías conformes no da paso a que se consolide un derecho a la resolución del contrato, ya que el mecanismo del apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49 sólo es aplicable en caso de falta de entrega pero no en caso de entrega de mercaderías defectuosas[13]. La demora parcial en la entrega no constituye generalmente un incumplimiento parcial esencial del contrato, por lo que no da derecho al comprador a declarar resuelto el contrato en lo que respecta a la parte afectada por la demora parcial. Sin embargo, el comprador puede fijar un plazo suplementario para la entrega de la parte pendiente y puede declarar el contrato parcialmente resuelto cuando no se hace la entrega en el plazo fijado (apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49). La falta parcial de entrega en un plazo fijado equivale a un incumplimiento esencial —respecto a la parte que falta— sólo si el comprador tiene un interés especial en la entrega en un tiempo exacto y respecto al cual el vendedor pueda prever que el comprador preferiría la falta de entrega antes que la entrega tardía[14].

5. El párrafo 1 del artículo 51 se refiere únicamente a las medidas previstas en los artículos 46 a 50. Esto no significa que se excluya la reclamación de daños y perjuicios que autoriza el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45. Al contrario, tal acción sigue siendo válida y puede ejercitarse al mismo tiempo que las mencionadas en el párrafo 1 citado, o en su lugar. Aunque el comprador haya perdido su derecho a declarar parcialmente resuelto el contrato por haber transcurrido el plazo para ello, podrá todavía reclamar daños y perjuicios al amparo del artículo 74[15].

RESOLUCIÓN DEL CONTRATO EN SU TOTALIDAD (párrafo 2 del artículo 51)

6. Según el párrafo 2 del artículo 51, en caso de que sólo se haya entregado una parte de las mercaderías o de que sólo una parte de las mercaderías entregadas sea conforme al contrato, el comprador sólo podrá declarar resuelto el contrato en su totalidad si el incumplimiento parcial del vendedor constituye un incumplimiento esencial de todo el contrato. Para que la resolución de todo el contrato esté justificada es preciso que el incumplimiento parcial prive al comprador del beneficio principal del contrato en su conjunto (artículo 25). Se trata, no obstante, de la excepción más que de la regla[16].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Sin embargo, el artículo 35 se refiere también a la entrega de una cantidad menor que la contratada.

[3] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993].

[4] Caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991].

[5] Caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994].

[6] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997].

[7] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531 1994].

[8] Caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660 1994].

[9] *Id.*

[10] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993]; caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991].

[11] Caso CLOUT Nº 48 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 8 de enero de 1993].

[12] Véase caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (partes del alambre de acero entregado eran de inferior calidad e inservibles para el propósito del comprador) (véase el texto íntegro de la decisión); para los detalles, compárese con las notas de pie de página 16 y 17 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 49.

[13] Véase la nota 21 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 49.

[14] Caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997].

[15] Caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación de Rusia, 23 de noviembre de 1994, laudo Nº 251/93, Unilex.

[16] Caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660 1994].

Artículo 52

1) Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.

2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

INTRODUCCIÓN

1. La cuestión del incumplimiento se puede plantear incluso aunque el vendedor haya hecho más de lo requerido por el contrato. El artículo 52 se refiere a dos de estas situaciones, es decir, cuando el vendedor realiza la entrega demasiado pronto (párrafo 1) o se excede en la cantidad (párrafo 2). El artículo 52 establece en ambos casos que el comprador tiene derecho a rehusar la entrega de la mercadería. El párrafo 2 de este artículo establece que, si el comprador acepta una cantidad mayor que la expresada en el contrato, queda obligado a pagar la cantidad en exceso al precio contractual.

ENTREGA PREMATURA
(párrafo 1 del artículo 52)

2. Si el vendedor entrega las mercaderías antes de lo estipulado en el contrato, el comprador puede rehusar la oferta. Hay entrega prematura cuando el contrato estipula cierta fecha o plazo en el que ha de hacerse la entrega (por ejemplo "entrega durante la 36ª semana del año") y la entrega se hace antes de esa fecha. En otros casos, por ejemplo, "entrega hasta el 1º de septiembre", toda entrega anterior a la fecha sería conforme al contrato[1]. Si el comprador rehúsa legítimamente las mercaderías por entrega prematura, el vendedor debe repetir la entrega en tiempo oportuno[2]. Según el artículo 86, si el comprador tiene la intención de rechazar las mercaderías entregadas prematuramente, será responsable de ellas en el intervalo[3].

3. No obstante, si el comprador acepta la entrega prematura de las mercaderías, deberá pagar el precio contractual[4]. Con arreglo al apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 45, puede reclamarse la indemnización de los daños remanentes (costos adicionales de almacenaje, etc.) salvo que la aceptación de las mercaderías libradas prematuramente equivalga a una modificación convenida de la fecha de entrega[5].

4. Las reglas aplicables a la entrega prematura lo son también a la oferta prematura de los documentos relativos a las mercaderías.

ENTREGA DE CANTIDAD EXCESIVA
(párrafo 2 del artículo 52)

5. Si el vendedor entrega la mercadería en cantidad mayor a la estipulada, el comprador puede rechazar el exceso. Según la jurisprudencia, no se puede hablar de cantidad excesiva cuando el contrato permite la entrega "+/– 10%" y la cantidad entregada queda dentro de esos límites[6]. Si el comprador no desea aceptar las mercaderías excedentes y pagar el precio contractual por ellas debe dar aviso de la cantidad errónea, ya que toda cantidad incorrecta es una falta de conformidad a la que es aplicable el requisito de comunicación del artículo 39. Tras ejercitar su derecho de rehusar el exceso de cantidad, el comprador debe cuidar de la conservación de la cantidad excesiva según el artículo 86. Pero si el comprador acepta la totalidad o parte de la cantidad en exceso, estará obligado a pagar el precio contractual igualmente por el exceso[7]. Si el comprador no puede separar el exceso de cantidad para rechazarlo, puede declarar resuelto todo el contrato si la entrega de una cantidad excesiva equivale al incumplimiento esencial del contrato[8]; cuando el comprador no pueda declarar resuelto el contrato y por consiguiente tenga que aceptar la entrega de la cantidad excesiva de mercaderías, deberá pagarlas (si se ha cumplido el requisito de comunicación al vendedor que establece el artículo 39), pero podrá reclamar una compensación por los daños y perjuicios ocasionados[9].

Notas

[1] Véase el párrafo 6 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 33.

[2] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.IV.3), 44, párr. 5.

[3] *Id.*, párr. 4.

[4] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 200/1994 de 25 de abril de 1995] (envío, a mediados de diciembre, de chocolates para Navidad, antes de que el comprador transmitiera la garantía bancaria, lo que era la fecha de entrega convenida; el comprador tuvo que pagar el precio íntegro).

[5] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.IV.3), 44, párr. 6.

[6] Caso CLOUT Nº 341 [Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999].

[7] *Id.* (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Véase *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.IV.3), 44, párr. 9.

[9] *Id.*

Parte III, Capítulo III

Obligaciones del comprador (artículos 53 a 65)

VISIÓN GENERAL

1. El Capítulo III de la Parte III de la Convención contiene disposiciones que establecen las obligaciones que corresponden al comprador en virtud de un contrato de compraventa internacional de mercaderías sometido a la CIM. Tanto la estructura como el eje de atención del capítulo son paralelos a los del Capítulo II (“Obligaciones del vendedor”, artículos 30 a 52) de la Parte III. En consecuencia, el Capítulo III empieza con una disposición aislada en la que se describen en términos generales los deberes fundamentales del comprador (artículo 53). A continuación aparecen tres secciones que contienen las disposiciones que regulan estos deberes con mayor detalle: Sección I, “Pago del precio” (artículos 54 a 59), Sección II, “Recepción” (artículo 60) y Sección III, “Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador” (artículos 61 a 65).

Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 53 establece las obligaciones principales del comprador y sirve de introducción a las disposiciones del Capítulo III. Además, como la Convención no define la compraventa de mercaderías en cuanto tal, esta disposición, juntamente con el artículo 30, arrojan alguna luz sobre la cuestión[1]. Las obligaciones principales del comprador son pagar el precio de las mercaderías y recibirlas "en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención". De estas palabras y del artículo 6 se sigue que cuando el contrato estipule que la ejecución se realice de manera distinta de la establecida en la Convención, prevalecerá el acuerdo de las partes.

OTRAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

2. Conforme a la Convención, el contrato puede imponer al comprador otras obligaciones además del pago del precio y la recepción de la mercadería[2], por ejemplo, el establecimiento de garantías para el pago del precio, el suministro de los materiales necesarios para la manufactura o producción de las mercaderías (párrafo 1 del artículo 3) o la especificación de la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías (artículo 65).

JURISPRUDENCIA

3. El artículo 53, que se limita a enumerar las obligaciones del comprador, que se tratan más extensamente en los artículos siguientes, no ha planteado a los tribunales dificultades particulares. Ha habido numerosas decisiones judiciales en las que se cita el artículo 53 al exigir al comprador que pague el precio[3]. Son menos frecuentes los ejemplos de jurisprudencia sobre la aplicación del artículo 53 a otras obligaciones del comprador[4].

Notas

[1] Tribunale di Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/021126i3.html; Kantonsgericht Schaffhausen, Suiza, 25 de febrero de 2002, disponible en Internet,

[2] http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/723.htm; Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001, disponible en Internet, http://witz.jura.uni sb.de/CISG/decisions/120601v.htm; Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 11 de marzo de 1996, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960311s1.html; caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001].

[3] Véase el párrafo 1 del artículo 61 y el artículo 62.

[4] Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 15 de julio de 2003, *Internationales Handelsrecht* 2003, 229; Landgericht Tübingen, Alemania, 18 de junio de 2003, *Internationales Handelsrecht* 2003, 236; caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003; Rechtbank van Koophandel Veurne, Bélgica, 19 de marzo de 2003, disponible en Internet, http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2003–03–19.htm; Hof van Beroep Gent, Bélgica, 2 de diciembre de 2002, disponible en Internet, http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–12–02.htm; Tribunale di Rimini, Italia, 26 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/021126i3.html; Landgericht Saarbrücken, Alemania, 25 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/718.htm; Handelsgericht Aargau, Suiza, 5 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/715.htm; Oberlandesgericht Köln, Alemania, 14 de octubre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/709.htm; Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 25 de septiembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/672.htm; Landgericht Göttingen, Alemania, 20 de septiembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/655.htm; Oberlandesgericht Schleswig, Alemania, 22 de agosto de 2002,disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020822g2.html; Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 21 de julio de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020721a1.html; Landgericht Saarbrücken, Alemania, 2 de julio de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/713.htm; Amtsgericht Viechtach, Alemania, 11 de abril de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020411g1.html; Landgericht München, Alemania, 27 de febrero de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/654.htm; Kantonsgericht Schaffhausen, Suiza, 25 de febrero de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/723.htm; Landgericht München, Alemania, 20 de febrero de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/712.htm; caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], también en *Internationales Handelsrecht*, 2001, 30; caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999]; caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998]; caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998]; caso CLOUT Nº 236 [Bundesgerichtshof, Alemania, 21 de julio

de 1997]; caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997]; Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8716, febrero de 1997, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/978716i1.html ; caso CLOUT Nº 163 [Laudo del Tribunal Arbitral dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 10 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996]; Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1996, 774; caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996]; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1996, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960122r1.html#cabc; Amtsgericht Wangen, Alemania, 8 de marzo de 1995, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/195.htm; caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 26 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7153 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también caso CLOUT Nº 632 [Federal Bankruptcy Court, Estados Unidos, 10 de abril de 2001] (el tribunal dictamina que la obligación del comprador de pagar el precio según lo previsto en el artículo 53 del CIM era un factor significativo para determinar si el título de las mercaderías se había transferido al comprador). Caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

Parte III, Capítulo III, Sección I

Pago del precio (artículos 54 a 59)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección I del Capítulo III ("Obligaciones del comprador") de la Parte III ("Compraventa de mercaderías") de la Convención está formada por seis artículos en los que se aborda una de las obligaciones fundamentales del comprador según el artículo 53: la obligación de pagar el precio. Aunque normalmente se especifica en el contrato la suma que el comprador ha de pagar como precio, la Sección I contiene dos artículos que regulan la cuantía del precio en determinadas circunstancias especiales: el artículo 55 establece un precio cuando no se ha señalado o estipulado uno en el contrato, y el artículo 56 establece la forma de determinar el precio cuando éste "se señale en función del precio de las mercaderías". Las cuatro disposiciones restantes de la Sección I se refieren a la forma de pagar el precio: obligan al comprador a adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados para el pago del precio (artículo 54); establecen el lugar (artículo 57) y el momento (artículo 58) del pago; y eximen al vendedor de cualquier obligación de requerir formalmente el pago (artículo 59).

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. Atendiendo al contenido general de la Sección I del Capítulo III, sus disposiciones son paralelas a las de la Sección I ("Entrega de las mercaderías y de los documentos", artículos 31 a 34) del Capítulo II ("Obligaciones del vendedor"). Como puede verse, los artículos 31 y 33 de la Sección I del Capítulo II regulan el lugar y el momento en que el vendedor debe cumplir su obligación de entregar las mercaderías, mientras que los artículos 57 y 58 de la presente sección regulan el lugar y el momento en que el comprador debe cumplir su obligación de pagarlas. El artículo 55 de la presente sección tiene una relación especial con el párrafo 1 del artículo 14 (en el que se aborda qué ha de entenderse por propuesta de celebrar un contrato de compraventa), según se explica en este Compendio[1]. Además, el artículo 57 (lugar del pago) ha sido asociado en algunas decisiones con las disposiciones que regulan la resolución del contrato, en particular el párrafo 2 del artículo 81, que establece la obligación de restituir lo suministrado o pagado si se declara resuelto el contrato[2]. Algunas disposiciones de la presente sección tienen una relación especial con asuntos ajenos al ámbito de la Convención. Por ejemplo, el artículo 54, que atribuye al comprador la responsabilidad de adoptar las medidas previas necesarias para realizar el pago, se relaciona estrechamente con otras disposiciones ajenas a la Convención que regulan las cartas de crédito, las garantías, las garantías bancarias y las letras de cambio[3]. También el artículo 57, que establece el lugar en que el comprador debe pagar el precio, tiene una relación especial con algunas de las normas que establecen las competencias jurisdiccionales[4].

Notas

[1] Véanse los párrafos 1, 3 y 4 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 55.

[2] Véanse los párrafos 6 a 8 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 57.

[3] Véase el párrafo 1 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 54.

[4] Véanse los párrafos 4 y 5 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 57.

Artículo 54

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.

INTRODUCCIÓN

1. Esta disposición está dedicada a las acciones preparatorias del pago del precio que se especifican en el contrato o en las leyes y reglamentos aplicables. El contrato puede prever, por ejemplo, la emisión de una carta de crédito, el establecimiento de una garantía bancaria o la aceptación de una letra de cambio. Acciones preparatorias requeridas por las leyes y reglamentos aplicables pueden ser, por ejemplo, las autorizaciones administrativas requeridas para la transferencia de fondos.

2. El artículo 54 contiene dos normas importantes. Primero, impone al comprador, salvo que en el contrato se disponga otra cosa, la obligación de adoptar las medidas que el propio artículo establece y sufragar los gastos correspondientes. En efecto, hay un fallo judicial que parece indicar que corresponde sufragar en general al comprador los gastos asociados con el pago[1]. Además, las medidas que ha de tomar el comprador en virtud del artículo 54 son obligaciones cuyo incumplimiento autoriza al vendedor a recurrir a las acciones especificadas en los artículos 61 y siguientes, y no se consideran simplemente parte de "su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato" (párrafo 1 del artículo 71). Así pues, el hecho de no haberse realizado esos actos constituye un incumplimiento, y no sólo un factor de un posible incumplimiento anticipado del contrato[2].

ALCANCE DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

3. Se plantea la cuestión de si el artículo 54 obliga al comprador tan sólo a adoptar las medidas necesarias para satisfacer las condiciones del pago, pero sin hacerle responsable del resultado, o si el comprador incumple sus obligaciones si no logra el resultado previsto. Se han pronunciado varios fallos relativos a cartas de crédito que respetan el principio de que el comprador incumple sus obligaciones si no entrega la carta de crédito abierta a nombre del vendedor que le exigía el contrato, pero sin indagar sobre las medidas adoptadas por el comprador para hacerlo[3].

4. El artículo 54 suscita ciertas vacilaciones con respecto a las medidas administrativas que deban adoptarse según las leyes o los reglamentos aplicables para realizar el pago. Según una interpretación posible del artículo 54, hay que distinguir entre medidas de índole comercial, en virtud de las cuales el comprador acepta el compromiso de lograr un resultado, y medidas administrativas, respecto de las cuales el comprador tiene sólo la obligación de hacer lo mejor que pueda. El motivo de esta distinción es que el comprador no puede garantizar, por ejemplo, que la autoridad administrativa competente apruebe la transferencia de fondos, de modo que la única obligación del comprador sería adoptar las medidas necesarias para obtener la autorización administrativa pertinente. Como argumento para oponerse a esa distinción se ha dicho 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.

MONEDA DE PAGO

5. El artículo 54 no dice nada sobre la moneda de pago. En esta cuestión hay que considerar ante todo la voluntad de las partes (artículo 6), así como los usos comerciales (párrafo 2 del artículo 9) y las prácticas que las partes puedan haber establecido entre ellas (párrafo 1 del artículo 9). En los casos en que no pueda establecerse de esta manera la moneda de pago, no está clara cuál es la manera adecuada de determinarla.

6. La mayoría de las decisiones jurisprudenciales se remiten a la ley del lugar donde se encuentre la sede comercial del vendedor o a la ley del lugar en el que se haya de realizar el pago[4]. 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). Sin embargo, un tribunal falló que la moneda de pago debe ser determinada por la ley que sería aplicable si el asunto quedara fuera del ámbito de la Convención[5].

Notas

[1] Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 1996, 774, sobre los costos asociados al pago del precio mediante cheque.

[2] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000].

[3] Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000, disponible en Internet, http://www.austlii.edu.au/au/cases/qld/QSC/2000/421.html; caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (en este caso, sin embargo, no se consideró que el comprador hubiese incumplido sus obligaciones, ya que el vendedor había omitido indicar el puerto de embarque, lo que era necesario, según el contrato, para establecer la carta de crédito); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197 1993]; Tribunal Popular Intermedio de Xiamen, China, 31 de diciembre de 1992, resumen disponible en Internet, http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=212&step=Abstract. Análogamente, un laudo arbitral decidió que un comprador que no había pagado el precio del equipo entregado era responsable si se había limitado a dar instrucciones a su banco para que hiciera una transferencia al vendedor pero no había hecho nada para comprobar que el pago podía efectivamente realizarse en moneda convertible; véase caso CLOUT Nº 142 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992, 17 de octubre de 1995].

[4] Véase caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994], (véase el texto íntegro de la decisión) (la moneda de pago debe ser, en caso de duda, la del lugar de pago); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993], (la moneda del lugar donde el vendedor tiene su sede comercial es la moneda en que ha de hacerse el pago); caso CLOUT Nº 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992], (el tribunal obligó al comprador a pagar en la moneda del vendedor, sin explicar la razón). Véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 57.

[5] Caso CLOUT Nº 255 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 30 de junio de 1998].

Artículo 55

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.

INTRODUCCIÓN

1. Como muestran los *travaux préparatoires*, la interacción de los artículos 14 y 55 es una de las cuestiones más difíciles que plantea la Convención[1].

PRIORIDAD DE LA INTENCIÓN DE LAS PARTES

2. Los jueces y árbitros han dictaminado constantemente en sus decisiones que, para determinar si es aplicable el artículo 55 (y otras disposiciones de la Convención) hay que referirse ante todo y sobre todo a la intención de las partes. El artículo 55 no permite que un juez o árbitro fije un precio si éste ha sido ya determinado[2] por las partes contratantes, o si éstas han hecho que sea determinable[3]. El artículo 55 de la Convención tampoco es aplicable cuando las partes han decidido hacer que su contrato quede pendiente de un acuerdo ulterior sobre el precio[4].

VALIDACIÓN DE UN CONTRATO QUE NO ESPECIFIQUE PRECIO

3. En un caso, un tribunal decidió que una oferta de venta de motores de avión no cumplía los requisitos del artículo 14 de la Convención porque no contenía el precio de todos los tipos de motores de avión entre los que el comprador podía escoger, y que el contrato supuestamente resultante de la oferta no era por consiguiente válido[5]. Esta decisión parece indicar que el artículo 55 no permite subsanar un contrato que es inválido por la ausencia del precio, y que prevalece por consiguiente el artículo 14 de la Convención sobre el 55. Según esta interpretación del artículo 55, la disposición sólo es aplicable si el contrato de compraventa se ha celebrado válidamente sin fijar un precio y el artículo 14 de la Convención permite considerar que es necesario que el contrato establezca el precio para ser válido.

4. Por otra parte, un tribunal invocó el artículo 55 para determinar el precio de venta de unas materias primas no convenido de antemano por las partes[6]. Asimismo, parece que los árbitros, ante los artículos 14 y 55, han dado precedencia al 55 y aceptado la voluntad de establecer el precio omitido para dar efectividad al contrato[7].

FIJACIÓN DEL PRECIO POR LOS TRIBUNALES

5. Si el artículo 55 es aplicable, se presupone que las partes han optado por el "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". La aplicación de esta disposición no debe dar lugar a dificultades particulares si las mercaderías consisten en materias primas o productos semiacabados, pero la situación cambia si el contrato tiene por objeto productos manufacturados. Así, en un caso relativo a la compraventa de motores de aviación, el Tribunal Supremo de un Estado llegó a la conclusión de que el precio de los motores no podía determinarse con arreglo al artículo 55 porque no tenían propiamente un precio de mercado[8]. También se ha dictaminado que se puede establecer un precio corriente de las mercaderías al efecto de exigir la indemnización de los daños y perjuicios al amparo del artículo 76 valiéndose de la metodología que establece el artículo 55 para determinar el precio, cuando el contrato no lo señale ni expresa ni tácitamente, o no estipule un medio para hacerlo[9].

Notas

[1] Conferencia Diplomática de Viena, 1980, actas resumidas de la reunión del Primer Comité, octava sesión, lunes 17 de marzo de 1980. Sobre la misma cuestión, véanse los párrafos 13 a 16 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 14.

[2] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000]; caso CLOUT Nº 151 [Cour d'appel, Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995].

[3] Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324, *Journal du droit international*, 1996, 1019; caso CLOUT Nº 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

[4] Caso CLOUT Nº 139 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 309/1993 de 3 de marzo de 1995].

[5] Caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992].

[6] Caso CLOUT Nº 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997]. Véase sobre este caso el párrafo 16 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 14.

[7] Véase Tribunal de Arbitraje de la CCI, 1999, laudo Nº 9187, *Bulletin of the ICC International Court of Arbitration*, 2001, 60 ("La venta sin fijación previa de un precio es frecuente en el comercio internacional, como muestra la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías (art. 55) [. . .]").

[8] Caso CLOUT Nº 53 [Legfelsóbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992].

[9] Caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004].

Artículo 56

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.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 56 establece que, si el precio se fija en función del peso de las mercaderías y no está claro si se trata de peso bruto o neto, será el peso neto, es decir, el peso restante tras deducir el peso del embalaje o envase, el que se considere. Se trata de una regla de interpretación que es aplicable a falta de estipulaciones contractuales, usos o prácticas establecidas entre las partes.

2. La jurisprudencia sobre el artículo 56 es muy escasa[1].

Notas

[1] Véase Federal Bankruptcy Court for the Northern District of Ohio, Estados Unidos, 10 de abril de 2001, *Victoria Alloys, Inc. v. Fortis Bank SA/NV*, 2001 Bankr. LEXIS 309.

Artículo 57

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.

INTRODUCCIÓN

1. El párrafo 1 del artículo 57 define el lugar donde ha de hacerse el pago. A falta de acuerdo diferente entre las partes, el precio ha de pagarse en el establecimiento del vendedor (apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 57) a menos que se haya convenido que el pago se haga contra entrega de las mercaderías o de documentos, en cuyo caso el pago se hará en el lugar en que se efectúe la entrega (apartado *b*) del párrafo 1). Como se indica en varias sentencias judiciales, la carga de la prueba del pago del precio corresponde al comprador[1].

2. El vendedor puede cambiar la sede de su establecimiento después de la conclusión del contrato, que puede ser, según el apartado *a*) del párrafo 1, el lugar donde se realice el pago, en cuyo caso, según el párrafo 2, todo aumento de los gastos ocasionados por tal cambio ha de ser soportado por el vendedor.

DETERMINACIÓN DEL LUGAR PARA EL PAGO DEL PRECIO

3. El párrafo 1 del artículo 57 ha suscitado una abundante jurisprudencia. Esta disposición se invoca, por ejemplo, para determinar la moneda de pago[2].

4. Este párrafo desempeña un papel importante en la práctica de los países cuyos sistemas legales establecen que la competencia jurisdiccional depende del lugar de cumplimiento de las obligaciones[3]. Tal es el caso en Europa, por ejemplo. En efecto, el artículo 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, que es vinculante para los países de la Unión Europea y se refiere a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, permite que el demandante ejercite su acción "en materia contractual, ante el Tribunal del lugar en el que hubiere sido o debiere ser cumplida la obligación que sirviere de base a la demanda". Esta misma disposición se incorporó al Convenio de Lugano de 16 de septiembre de 1988, que es vinculante en los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). El efecto combinado del artículo 5.1 de los Convenios de Bruselas y de Lugano y del artículo 57 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías hace que, tratándose de una compraventa internacional de mercaderías que esté sometida a las disposiciones de la Convención, el vendedor pueda demandar al comprador incumplidor ante el tribunal que tenga jurisdicción en el lugar del establecimiento del vendedor. Esta práctica se ha desarrollado especialmente en los países de la Unión Europea, ya que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas pudo disipar las dudas que podrían abrigarse sobre su validez confirmando que el lugar donde ha de cumplirse la obligación de pagar el precio "debe determinarse a partir de las disposiciones de derecho sustantivo que rijan la obligación en cuestión, conforme a las normas en materia de conflicto de competencia en las que se haya basado la demanda, aun cuando dichas normas indiquen que deberá aplicarse al contrato un derecho sustantivo unificado, como la Convención de La Haya de 1964 relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías"[4]. Las sentencias judiciales que han aplicado el artículo 57 de la CIM en relación con el artículo 5.1 de los Convenios de Bruselas[5] y de Lugano[6] han sido numerosas.

5. El 1º de marzo de 2002, en los países de la Unión Europea, con excepción de Dinamarca, entró en vigor el Reglamento del Consejo Nº 44/2001, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil[7], el cual sustituye al Convenio de Bruselas. Para estos Estados europeos, el artículo 57 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías dejará de desempeñar así el papel que ha tenido hasta ahora en la determinación de la jurisdicción. En efecto, el nuevo texto revisa sustancialmente la cuestión de la competencia especial en cuestiones contractuales. Aunque se mantiene la regla básica anterior (apartado *a*) del artículo 5.1), el reglamento determina sustantivamente el lugar de ejecución que ha de considerarse, a menos que las partes acuerden otra cosa,

para dos tipos de contratos, a saber los contratos de compraventa de mercaderías y los contratos de prestación de servicios (apartado *b*) del artículo 5.1). Para la compraventa de mercaderías, el lugar en cuestión es "el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías", siendo el propósito de los autores reagrupar tales acciones, cualesquiera que fueren las obligaciones en cuestión, y evitar que sea demasiado fácil para el vendedor demandar al comprador ante los tribunales del domicilio o el establecimiento comercial del vendedor. Cuando el lugar de entrega no esté en un Estado miembro, no será aplicable el apartado *b*) del artículo 5.1, sino la regla básica (apartado *a*) del mismo artículo) del Reglamento del Consejo, y el artículo 57 de la CIM recobra toda su importancia. El Reglamento del Consejo Nº 44/2001, de 22 de diciembre de 2000, es aplicable siempre que el demandado esté domiciliado (artículo 2) o tenga su sede legal, su administración central o su principal establecimiento comercial (artículo 60) en un Estado miembro, cualquiera que sea su nacionalidad. Una regla similar se incluye en el Convenio de Bruselas de 1968 (artículos 2 y 53) y en el Convenio de Lugano de 1988 suscritos por los Estados miembros de la AELC (artículos 2 y 53).

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 57, PÁRRAFO 1, A SUMAS DE DINERO DISTINTAS DEL PRECIO

6. La jurisprudencia no es uniforme en cuanto a la cuestión de si la regla del párrafo 1 del artículo 57 que dispone el pago del precio en el establecimiento del vendedor como principio general básico, puede aplicarse también a otras obligaciones monetarias derivadas de un contrato de compraventa sometido a la CIM, como la indemnización debida por una parte que haya incumplido el contrato, o la devolución del precio por el vendedor después de la resolución del contrato.

7. Algunas decisiones se refieren a la ley nacional que rige el contrato. Así el Tribunal Supremo de un Estado afirmó que el artículo 57 no era aplicable a las reclamaciones de devolución del precio de venta tras la resolución amistosa del contrato y dictaminó que el lugar para la presentación de tales reclamaciones se debía determinar atendiendo a la ley aplicable al contrato resuelto[8]. Según otra decisión, el artículo 57 no establece un principio general con respecto al lugar de la devolución del precio de venta tras la resolución de un contrato porque cabe interpretar la disposición de forma tal que incorpore el principio de pago en el domicilio del vendedor tanto como el de pago en el domicilio del acreedor[9]. Estas decisiones judiciales parecen apoyar la tesis de que la ley aplicable debe ser la ley nacional determinada por las reglas sobre conflicto de jurisdicciones.

8. Más numerosas son las decisiones que resuelven la cuestión acotando y afirmando la existencia de un principio general en la Convención (véase el párrafo 2 del artículo 7). Así, para determinar el lugar de pago de una indemnización por no conformidad de las mercaderías, un tribunal declaró que "si el precio de compra es pagadero en el establecimiento del vendedor", con arreglo al párrafo 1 del artículo 57 de la Convención, "esto indica un principio general válido igualmente para otras reclamaciones monetarias"[10]. En una situación comparable, otro tribunal, considerando una petición de devolución de un exceso en el precio recibido por el vendedor, declaró que hay un principio general según el cual "el pago ha de hacerse en el domicilio del acreedor, principio que es extensible a otros contratos de comercio internacional en virtud del artículo 6.1.6 de los Principios UNIDROIT"[11]. El Tribunal Supremo de otro Estado, que había adoptado previamente un enfoque distinto, decidió que el vacío de la Convención respecto a la ejecución de la obligación de restitución debía llenarse recurriendo al principio general de la Convención según el cual "el lugar de ejecución de las obligaciones de restitución debe determinarse transponiendo las obligaciones primarias —mediante un efecto de espejo— en el lugar de las obligaciones de restitución"[12].

CAMBIO DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DEL VENDEDOR

9. Al disponer que el vendedor soporte cualquier aumento de los gastos ocasionados por un cambio de su establecimiento que acaezca después de la celebración del contrato, el párrafo 2 del artículo 57 deja claro que el comprador tiene que pagar el precio en la nueva dirección del vendedor. Por eso, es necesario que el vendedor haya informado sobre el cambio al comprador en tiempo oportuno. Según el artículo 80 de la Convención el vendedor no tiene derecho a alegar un retraso en el pago del precio causado por la tardanza en notificar el cambio de dirección.

10. Conviene aclarar si el párrafo 2 del artículo 57 sigue siendo aplicable cuando el vendedor cede a un tercero el derecho de recibir el pago del precio de la compra. Según un tribunal, la cesión del derecho de recibir el precio de la compra tiene el efecto de transferir el lugar de pago de la sede comercial del cedente a la del cesionario[13].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; véase también Tribunal de Tijuana, México, 14 de julio de 2000, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 38 (decisión análoga, pero sobre la base de la ley procesal mexicana).

[2] Véase el párrafo 6 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 54.

[3] Es raro que el párrafo 1 del artículo 57 se haya aplicado independientemente de esta cuestión jurisdiccional. Véase no obstante, caso CLOUT Nº 605 [Oberster Gerichtshof, Austria, 22 de octubre de 2001], también disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/011022a3.html. Véase además el párrafo 6 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 54.

[4] Caso CLOUT Nº 298 [Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, C–288/92, 29 de junio de 1994].

[5] Véase en particular Bundesgerichtshof, Alemania, 30 de abril de 2003, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/030430g1.html; Rechtbank van Koophandel Veurne, Bélgica, 19 de marzo de 2003, disponible en Internet, http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2003–03–19.htm; Bundesgerichtshof, Alemania, 2 de octubre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/700.htm; Hof van Beroep Gent, Bélgica, 15 de mayo de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020515b1.html; Hof van Beroep Gent, Bélgica, 31 de enero de 2002, disponible en Internet, http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–01–31.htm; Bundesgerichtshof, Alemania, 7 de noviembre de 2001, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/011107g1.html; Cour de Cassation, 1re chambre civile, Francia, 26 de junio de 2001, *Recueil Dalloz*, 2001, Jurisprudence, 2593; Landgericht Flensburg, Alemania, 19 de enero de 2001, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/619.htm; caso CLOUT Nº 379 [Corte di Cassazione S.U. Italia, 14 de diciembre de 1999]; caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Trier, Alemania, 7 de diciembre de 2000, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 35; caso CLOUT Nº 320 [Audencia Provincial de Barcelona, España, 4 de junio de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 274 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 11 de noviembre de 1998]; caso CLOUT Nº 223 [Cour d'appel, Paris, Francia, 15 de octubre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 287 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 162 [Østre Landsret, Dinamarca, 22 de enero de 1996]; caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996]; Landgericht Siegen, Alemania, 5 de diciembre de 1995, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/287.htm; Gerechtshof 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 9 de octubre de 1995, *Nederlands International Privaatrecht* 1996, Nº 118; Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de junio de 1995, disponible en Internet, http://www.cisg online.ch/cisg/urteile/406.htm; caso CLOUT Nº 153 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 29 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Rechtbank Middelburg, Países Bajos, 25 de enero de 1995, *Nederlands International Privaatrecht*, 1996, Nº 127; Hof 's–Hertogenbosch, 26 de octubre de 1994, *Nederlands International Privaatrecht*, 1995, Nº 261; caso CLOUT Nº 156 [Cour d'appel, Paris, Francia, 10 de noviembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 25 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 16 de junio de 1993].

[6] Handelsgericht Aargau, Suiza, 5 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/715.htm; Landgericht Freiburg, Alemania, 26 de abril de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/690.htm; caso CLOUT Nº 221 [Zivilgericht des Kantons Basel–Stadt, Suiza, 3 de diciembre de 1997]; caso CLOUT Nº 194 [Bundesgericht, Suiza, 18 de enero de 1996].

[7] *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, Legislación, 16 de enero de 2001.

[8] Caso CLOUT Nº 421 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de marzo de 1998], también en *Österreichische Zeitschrift für Rechtsvergleichung*, 1998, 161.

[9] Caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998].

[10] Caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993]. Análogamente, Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de diciembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/021218a3.html; Landgericht Gießen, Alemania, 17 de diciembre de 2002, *Internationales Handelsrecht*, 2003, 276.

[11] Caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], *Transportrecht–Internationales Handelsrecht*, 1999, 48.

[13] Caso CLOUT Nº 274 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 11 de noviembre de 1998].

Artículo 58

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.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 58 define el momento en que es pagadero el precio a falta de una estipulación contractual particular al respecto[1]. Al fijar el momento en que puede pedirse el pago del precio, el artículo 58 determina también el momento en que empiezan a devengarse intereses conforme al artículo 78 de la Convención, tal como se ha dictaminado en varias decisiones judiciales[2].

EL PRINCIPIO DE SIMULTANEIDAD EN EL PAGO DEL PRECIO Y LA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS O LOS DOCUMENTOS
(párrafo 1 del artículo 58)

2. La Convención no pretende obligar al vendedor, a falta de un acuerdo particular al respecto, a conceder crédito al comprador. El párrafo 1 del artículo 58 establece la regla supletoria de simultaneidad de la entrega de las mercaderías o los documentos representativos y el pago del precio: el comprador debe pagar el precio cuando el vendedor pone a su disposición las mercaderías o los documentos representativos. Como resulta de la segunda frase de este párrafo 1, el vendedor puede negarse a entregar las mercaderías o los documentos representativos si el comprador no paga el precio en ese momento. El vendedor tiene pues derecho a retener las mercaderías o los documentos en esas circunstancias.

3. También puede leerse a la inversa el principio establecido en el párrafo 1: salvo acuerdo en contrario, el comprador no está obligado a pagar el precio mientras no hayan sido entregadas las mercaderías o los documentos representativos de las mismas. El párrafo 3 de este artículo concede al comprador el derecho complementario de examinar las mercaderías antes del pago, aunque sólo en la medida en que lo permitan las disposiciones contractuales sobre la entrega y las modalidades de pago[3].

4. Las estipulaciones contractuales, los usos internacionales y las prácticas establecidas entre las partes pueden descartar la aplicación de la regla de ejecución simultánea de la entrega de las mercaderías y el pago del precio, regla aplicable únicamente si el comprador "no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado", tal como dispone el párrafo 1 del artículo 58. Un tribunal reconoció que las partes habían descartado el principio de simultaneidad en un caso en que habían convenido un 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[4].

5. El lugar de entrega de las mercaderías o los documentos depende de las cláusulas del contrato y, a falta de éstas, de las reglas establecidas por la Convención (artículo 31). Respecto a la venta de mercaderías en un lugar determinado (artículo 31, apartados *b)* y *c)*), el precio es pagadero cuando el vendedor ha puesto las mercaderías a disposición del comprador en el lugar convenido o en el establecimiento de aquél y ha dado al comprador la oportunidad de examinar las mercaderías. El párrafo 2 del artículo 58 se refiere al caso de ventas que implican un contrato de transporte[5].

6. El párrafo 1 del artículo 58, igual que su párrafo 2, equipara la entrega de las mercaderías y de los correspondientes documentos representativos, previendo que tendrán el mismo efecto. Un tribunal concluyó que la entrega al comprador de los documentos representativos de la posesión de las mercaderías hacía que fuese pagadero el precio, con arreglo al párrafo 1 del artículo 58[6]. La cuestión, sin embargo, es saber qué significa exactamente "los correspondientes documentos representativos". Se ha decidido que los certificados de origen y calidad[7], y también los documentos de aduanas[8], no constituyen los documentos representativos de las mercaderías en el sentido del párrafo 1 del artículo 58 y que la falta de

entrega de los mismos no podía por consiguiente justificar la negativa del comprador a pagar el precio.

COMPRAVENTAS QUE IMPLICAN UN CONTRATO DE TRANSPORTE (párrafo 2 del artículo 58)

7. En su párrafo 2, el artículo 58 trata el caso de la compraventa que implica un contrato de transporte. Según esta disposición, el vendedor puede expedir las mercaderías con la condición de que éstas o los documentos representativos no se entreguen al comprador si no es contra el pago del precio. Así pues, este párrafo 2 no autoriza al vendedor a que, a falta de una disposición contractual particular al respecto, haga depender la entrega de las mercaderías del pago anticipado del precio por el comprador. De no haberse convenido otra cosa, pues, 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.

DERECHO DEL COMPRADOR A EXAMINAR LAS MERCADERÍAS PREVIAMENTE (párrafo 3 del artículo 58)

8. En principio, salvo si ha aceptado pagar por adelantado, el comprador no está obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la oportunidad de examinar las mercaderías. 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 entrega de los documentos" o "pago contra presentación de la nota de entrega".

9. El párrafo 3 no dice si el comprador tiene derecho a suspender el pago del precio en caso de que el examen revele que las mercaderías no son conformes al contrato. No hay todavía jurisprudencia sobre esta cuestión.

Notas

[1] Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 15 de julio de 2003, *Internationales Handelsrecht* 2003, 229; Kantonsgericht Schaffhausen, Suiza, 25 de febrero de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/723.htm; caso CLOUT Nº 197 [Tribunal cantonal du Valais, Suiza. 20 de diciembre de 1994].

[2] Véase Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 15 de julio de 2003, *Internationales Handelsrecht* 2003, 229; Amtsgericht Viechtach, Alemania, 11 de abril de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020411g1.html; caso CLOUT Nº 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995]; caso CLOUT Nº 123 [Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 1 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 13 de junio de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véase *infra*, párr. 8 *et seq.*

[4] Caso CLOUT Nº 194 [Bundesgericht, Suiza, 18 de enero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también Handelsgericht Aargau, Suiza, 5 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/715.htm.

[5] Véase *infra*, párr. 7.

[6] Caso CLOUT Nº 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997].

[7] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996].

[8] Caso CLOUT Nº 216 [Kantonsgericht St. Gallen, Suiza, 12 de agosto de 1997].

Artículo 59

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.

DISPENSA DE FORMALIDADES PREVIAS AL PAGO DEL PRECIO

1. Con arreglo al artículo 59, el comprador ha de pagar el precio tan pronto como sea debido, sin necesidad de aviso ni de ninguna otra formalidad[1]. En consecuencia, como ha sostenido una decisión judicial, el vendedor puede ejercitar todas las acciones previstas en la Convención en caso de que el comprador incumpla su obligación de pagar el precio, sin necesidad de aviso previo[2]. Además, los intereses a que se refiere el artículo 78 empiezan a acumularse tan pronto como el precio sea pagadero[3].

DISPENSA DE FORMALIDADES PREVIAS A LA LIQUIDACIÓN DE OTRAS OBLIGACIONES MONETARIAS

2. Suele decirse que este artículo establece un principio general en el sentido del párrafo 2 del artículo 7, válido para 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 (véanse los artículos 85 y 86). No hay todavía jurisprudencia sobre esta cuestión.

Notas

[1] Para las aplicaciones de este principio, véase Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/030321g1.html; Handelsgericht Aargau, Suiza, 5 de noviembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/715.htm; Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 21 de julio de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020721a1.html; Kantonsgericht Schaffhausen, Suiza, 25 de febrero de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/723.htm; caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], *Internationales Handelsrecht*, 2001, 30; caso CLOUT Nº 297 [Oberlandesgericht München, Alemania, 21 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 163 [laudo del Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 10 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Augsburg, Alemania, 29 de enero de 1996, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/172.htm; caso CLOUT Nº 197 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 20 de diciembre de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Hannover, Alemania, 1º de diciembre de 1993, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/244.htm; Amtsgericht Ludwigsburg, Alemania, 21 de diciembre de 1990, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/17.htm; caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 46 [Landgericht Aachen, Alemania, 3 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] A este respecto véase, por ejemplo, Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 25 de septiembre de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/672.htm (véase también, de manera implícita, Tribunal de commerce de Namur, Bélgica, 15 de enero de 2002, disponible en Internet, http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–01–15.htm); caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997]; Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/190.htm; Landgericht München, Alemania, 25 de enero de 1996, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/278.htm; Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1996, 957; caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Berlin, Alemania, 6 de octubre de 1992, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/173.htm; Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 22 de mayo de 1992, disponible en Internet, http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/56.htm; Pretore della giurisdizione di Locarno–Campagna, Suiza, 16 de diciembre de 1991, *Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht*, 1993, 665; caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

Parte III, Capítulo III, Sección II

Recepción (artículo 60)

VISIÓN GENERAL

1. La segunda sección ("Recepción") del Capítulo III de la Parte III está formada por una sola disposición (el artículo 60) que describe los aspectos constitutivos de la última obligación fundamental del comprador descrita en el artículo 53, es decir, la obligación de recibir las mercaderías.

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. Son varios los aspectos de la obligación del comprador de recibir las mercaderías que no se abordan en la Sección II sino en las disposiciones que regulan la obligación del vendedor de entregar las mercaderías[1]. Por lo tanto, cabe presumir que el artículo 31, que regula el lugar en que el vendedor ha de hacer la entrega, y el artículo 33, que regula el momento en que el vendedor tiene que hacer la entrega, se aplican también a la obligación del comprador de recibir la entrega.

Notas

[1] Estas disposiciones se encuentran en la Sección I del Capítulo II de la Parte III: "Entrega de las mercaderías y de los documentos" (artículos 31 a 34).

Artículo 60

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.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 60 define la obligación del comprador de recibir las mercaderías, que es una de las dos obligaciones básicas del comprador según el artículo 53. La obligación de recibir contiene los dos elementos descritos en la disposición.

DEBER DE COOPERAR

2. En su apartado *a*), el artículo 60 impone al comprador un deber de cooperar. El comprador debe "realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega"[1]. El contenido específico de este deber de cooperar variará en función de las condiciones contractuales. A manera de ilustración de este apartado *a*), puede señalarse que si el lugar de entrega es el establecimiento del comprador, éste debe facilitar al vendedor el acceso a los locales y, en caso de que el vendedor esté obligado, por ejemplo, a instalar el equipo, el lugar debe estar debidamente preparado para ese fin.

DEBER DEL COMPRADOR DE HACERSE CARGO DE LAS MERCADERÍAS

3. En su apartado *b*), el artículo 60 establece el segundo elemento de la obligación del comprador de recibir las mercaderías, es decir hacerse cargo de ellas en el lugar donde el vendedor ha de entregarlas[2]. Las disposiciones para hacerse cargo de las mercaderías dependen de la forma de entrega convenida entre las partes. 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.

DERECHO A RECHAZAR LAS MERCADERÍAS

4. El artículo 60 no dice nada de los casos en que el comprador tiene derecho a rechazar las mercaderías. La Convención prevé en otros artículos dos casos específicos: el de la entrega antes de la fecha convenida (párrafo 1 del artículo 52) y el de la entrega de mercaderías en cantidad mayor que la convenida en el contrato (párrafo 2 del artículo 52). Debe observarse también que el comprador tiene derecho a rechazar las mercaderías en caso de incumplimiento esencial del contrato por el vendedor (definido en el artículo 25), lo que da al comprador el derecho a declarar resuelto el contrato (apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 49) o a exigir la entrega de mercaderías sustitutorias (párrafo 2 del artículo 46). El comprador también tiene derecho a declarar resuelto el contrato (y por lo tanto a rechazar la entrega) si el vendedor no hace ésta dentro del plazo suplementario que se haya fijado de conformidad con el artículo 47 (véase el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 49). Según una sentencia judicial, el comprador debe aceptar la entrega de las mercaderías aunque el vendedor incumpla sus obligaciones si esa falta de conformidad no constituye un incumplimiento esencial[3]. Cuando el comprador tenga el propósito de rechazar las mercaderías estará obligado a adoptar medidas razonables para conservarlas e incluso puede estar obligado a tomar posesión de ellas para ello, pero tendrá derecho al resarcimiento de los gastos en que incurra (artículo 86).

Notas

[1] U.S. District Court for the Southern District of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, disponible en Internet, http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020510u1.html.

[2] Caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

Parte III, Capítulo III, Sección III

Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador (artículos 61 a 65)

VISIÓN GENERAL

1. En la Sección III del Capítulo III de la Parte III se establecen los derechos y acciones que corresponden al vendedor que haya sufrido el incumplimiento del contrato por el comprador. La primera disposición de esta sección, el artículo 61, cataloga estos derechos y acciones y autoriza al vendedor perjudicado a ejercerlos. Las restantes disposiciones de la sección regulan derechos y acciones particulares o requisitos previos al ejercicio de esos derechos y la ejercitación de esas acciones: el derecho del vendedor a exigir al comprador que cumpla sus obligaciones (artículo 62), el derecho del vendedor a fijar un plazo suplementario para el cumplimiento por el comprador de sus obligaciones (artículo 63), el derecho del vendedor a declarar resuelto el contrato (artículo 64), y el derecho del vendedor a hacer las especificaciones él mismo si el comprador no lo hace a su debido tiempo (artículo 65).

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. El contenido de la presente sección, "Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador", es evidentemente paralelo al de la Sección III del Capítulo II de la Parte III – "Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor" (artículos 45 a 52). Muchas de las disposiciones individuales de estas dos secciones están emparejadas. Por ejemplo, el artículo 61, que enumera los derechos y acciones que corresponden al vendedor, tiene un estrecho paralelo en el artículo 45, que enumera los derechos y acciones del comprador. Otras disposiciones de la presente sección que tienen una disposición análoga en la sección dedicada a los derechos y acciones del comprador son el artículo 62, derecho del vendedor a exigir al comprador el cumplimiento de sus obligaciones (paralelo al artículo 46); el artículo 63, derecho del vendedor a fijar un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones (paralelo al artículo 47); y el artículo 64, derecho del vendedor a declarar resuelto el contrato (paralelo al artículo 49).

3. Como en el caso de las disposiciones referentes a los derechos y acciones que corresponden al comprador[1], los artículos que regulan los derechos y acciones que corresponden al vendedor operan conjuntamente con diversas disposiciones de otras secciones distintas de la presente. Por ejemplo, el derecho del vendedor a exigir al comprador el cumplimiento está condicionado a la regla que establece el artículo 28, que libera al tribunal de la obligación de ordenar un cumplimiento específico si no tiene que hacerlo en virtud de su propio derecho. El derecho que el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 61 atribuye al vendedor de exigir la indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del comprador opera conjuntamente con los artículos 74 a 76 (de hecho se remite expresamente a ellos), que detallan cómo han de calcularse los daños. El artículo 49, que establece cuándo puede declarar resuelto el contrato un vendedor perjudicado, forma parte de una red de disposiciones que regulan la resolución de los contratos, entre las que se incluye la definición del incumplimiento esencial (artículo 25), el requisito de comunicar la resolución del contrato (artículo 26), las disposiciones que regulan la resolución del contrato en determinadas circunstancias especiales (artículos 72 y 73), la medición de los daños, que únicamente puede hacerse si el contrato ha sido cancelado (artículos 75 y 76), y las disposiciones de la Sección V del Capítulo V de la Parte III, "Efectos de la resolución".

Notas

[1] Véase el párrafo 3 de la Introducción a la Sección III del Capítulo II de la Parte III del presente Compendio.

Artículo 61

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:

a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;

b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

ACCIONES DE QUE DISPONE EL VENDEDOR
(párrafo 1 del artículo 61)

1. El párrafo 1 del artículo 61 describe en términos generales las acciones de que dispone el vendedor si el comprador no cumple cualquiera de sus obligaciones. Al disponer que el vendedor podrá "ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65", el apartado *a*) de este párrafo sólo se remite a esas disposiciones sin darles ninguna fuerza normativa: cada una de ellas autorizaría por sí misma al vendedor perjudicado a ejercer los derechos que en ella se describen aunque no existiera esa remisión[1]. Por otro lado, al señalar que el vendedor podrá "exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77", el apartado *b*) del mismo párrafo 1 da un fundamento jurídico al derecho del vendedor a reclamar esa indemnización; en los artículos 74 a 77 sólo se determina la forma de medir esos daños y perjuicios una vez que se ha establecido la posibilidad de reclamarlos. En caso de que se concluya que un comprador está obligado a pagar una indemnización, será correcto citar el apartado *b*) del párrafo l del artículo 61 como fuente del derecho de un comprador a reclamar los daños y perjuicios, según han establecido diversos fallos judiciales y laudos arbitrales[2], y no limitarse a citar, por ejemplo, el artículo 74 de la Convención.

2. El incumplimiento por parte del comprador de cualquiera de sus obligaciones es el único requisito para el recurso a las acciones previstas en el párrafo 1 del artículo 61. Como se desprende de un fallo judicial, el recurso a las acciones de que puede valerse el vendedor perjudicado no está supeditado a que éste pruebe el incumplimiento del comprador[3].

3. El párrafo 1 del artículo 61 sólo menciona las principales acciones de que dispone el vendedor. Pero, además de las señaladas en esa disposición, existen otras acciones que puede interponer el vendedor perjudicado por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido el comprador. Tales acciones se enuncian en los artículos 71, 72, 73, 78 y 88 de la Convención.

4. Como refleja la jurisprudencia, la principal dificultad que suscita la aplicación del párrafo 1 del artículo 61 tiene que ver con los casos en que el contrato de compraventa impone al comprador obligaciones no previstas en la Convención. Como indica el título de la sección correspondiente (Sección III del Capítulo III de la Parte III, "Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador"), el incumplimiento por el comprador de cualquiera de sus obligaciones, incluso cuando la obligación contractual infringida sea consecuencia de la autonomía de las partes, abre la posibilidad de ejercitar las acciones previstas en la Convención. Así pues, no es necesario considerar el derecho interno que regula el contrato para determinar cuáles son los derechos que puede ejercer y las acciones que puede ejercitar el vendedor, opinión confirmada por varios fallos[4]. Hubo uno, sin embargo, en que el tribunal invocó el derecho interno[5].

DERECHO A RECLAMAR INDEMNIZACIÓN DE DAÑOS Y PERJUICIOS Y A VALERSE CONJUNTAMENTE DE OTRAS ACCIONES
(párrafo 2 del artículo 61)

5. Conforme al párrafo 2 del artículo 61, el vendedor, por el hecho de ejercer su derecho a valerse de otras acciones, no perderá el derecho que pueda corresponderle a exigir la indemnización de daños y perjuicios. Esta disposición es contraria a la tradición jurídica de algunos países, por ejemplo, la de Alemania antes de la reforma del derecho de obligaciones que entró en vigor el 1º de enero de 2002 y autorizó el ejercicio de acciones combinadas[6].

NEGATIVA A CONCEDER UN PLAZO DE GRACIA
(párrafo 3 del artículo 61)

6. De conformidad con el párrafo 3 del artículo 61, un juez o un árbitro no están facultados para conceder al comprador un plazo de gracia para el cumplimiento de sus obligaciones, incluida la de pagar el precio. Se ha estimado, en efecto, que tales medidas eran contrarias a los verdaderos intereses del comercio internacional[7]. Sólo el vendedor puede otorgar una prórroga del plazo para el cumplimiento[8]. Otra cuestión aún no resuelta es si el párrafo 3 del artículo 61 constituye realmente un obstáculo a la aplicación de las leyes de insolvencia que otorguen al comprador que haya incumplido sus obligaciones un plazo de gracia para proceder al pago[9].

Notas

[1] Sin embargo, el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 61 se cita en algunos fallos: Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 15 de julio de 2003, Internationales Handelsrecht, 2003, 229; Kantonsgericht Zug, Suiza, 12 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/720.htm; Handelsgericht St. Gallen, Suiza, 3 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/727.htm; Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 21 de julio de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020721a1.html.

[2] Véase Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/030321g1.html; Cour de Justice, Genève, Suiza, 13 de septiembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/722.htm; Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://witz.jura.uni–sb.de/CISG/decisions/120601v.htm; caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996]; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993]; caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992].

[3] Caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase: el caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel Grenoble Francia, 22 de febrero de 1995] (incumplimiento de una prohibición de reexportar) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (violación de un acuerdo de exclusividad); caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (obligación de rectificar una falta de conformidad dentro de un plazo convenido); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (emisión de una carta de crédito); caso CLOUT Nº 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 2000] QSC 421 (17 de noviembre de 2000).

[5] Bundesgerichtshof, Alemania, 5 de febrero de 1997, *Neue Juristische Wochenschrift*, 1997, 1578.

[6] Los tribunales alemanes han logrado apartarse de su derecho interno y conceder la indemnización de los daños y perjuicios paralelamente a la ejercitación de otras acciones, como la resolución del contrato; véanse los siguientes fallos en relación con el párrafo 2 del artículo 45 que, tratándose de las acciones de que dispone el comprador, incorpora el mismo principio que el párrafo 2 del artículo 61: caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999]; caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/193.htm; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1996, 688; caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991]; para un ejemplo tácito, véase el caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997].

[7] Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo–11 de abril de 1980, Documentos Oficiales, Documentos de la Conferencia y Actas resumidas de las sesiones plenarias y de las sesiones de las Comisiones Principales, 1981, pág. 52.

[8] Para el derecho del vendedor a fijar un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones, véase el artículo 63.

[9] Un tribunal se enfrentó a esta dificultad y la soslayó concluyendo que la Convención no era aplicable porque el incumplimiento en cuestión estaba ligado a un acuerdo de distribución, un tipo de contrato que no se rige por la Convención; véase el caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997].

Artículo 62

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 62 autoriza al vendedor a exigir al comprador que cumpla sus obligaciones, acción reconocida generalmente en los sistemas de derecho civil. En cambio, los sistemas de derecho consuetudinario en general sólo permiten esa acción (con frecuencia bajo la denominación "cumplimiento específico") en determinadas circunstancias[1].

2. La finalidad de esta disposición es prestar ayuda a los vendedores que tienen particular interés en el cumplimiento por el comprador de ciertas obligaciones, en especial la de proceder a la recepción de las mercaderías. Sin embargo, los ejemplos del recurso a este derecho en la jurisprudencia, que suponen la hipótesis de que el comprador no acepte recibir las mercaderías, son escasos[2]. Los ejemplos de aplicación del artículo 62 para exigir el pago del precio de compra al comprador son, en cambio, numerosos[3].

LIMITACIONES AL DERECHO A EXIGIR UN CUMPLIMIENTO ESPECÍFICO

3. El derecho a exigir el cumplimiento al amparo del artículo 62 tiene dos tipos de limitaciones. La primera la establece el propio artículo 62: el vendedor pierde su derecho si ha ejercitado un derecho o acción incompatible con la exigencia del cumplimiento del contrato, por ejemplo, haber declarado resuelto el contrato (artículo 64) o fijado un plazo suplementario para el cumplimiento (artículo 63). La segunda limitación está vinculada a la aplicación del artículo 28, en virtud del cual el juez competente no está obligado a ordenar el cumplimiento específico en nombre del comprador, aunque así lo exija el artículo 62, si no lo estuviera en virtud del derecho interno tratándose de contratos similares no incluidos en el ámbito de la Convención.

Notas

[1] Para ulteriores observaciones sobre este asunto, véase el párrafo 1 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 28.

[2] Para una declaración general sobre la acción, véase el caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Véase Landgericht Mönchengladbach, Alemania, 15 de julio de 2003, *Internationales Handelsrecht* 2003, 229; Hof van Beroep Gent, Bélgica, 2 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–12–02.htm; Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 21 de julio de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020721a1.html; Landgericht München, Alemania, 27 de febrero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/654.htm; caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de 1998]; caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 376 [Landgericht Bielefeld, Alemania, 2 de agosto de 1996]; caso CLOUT Nº 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de marzo de 1995]; caso CLOUT Nº 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995]; caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993].

Artículo 63

1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.

2) El vendedor, a menos que haya recibido una comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

INTRODUCCIÓN

1. Al conceder al vendedor el derecho de fijar un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones, el artículo 63 le reconoce en realidad un derecho equivalente al otorgado al comprador por el artículo 47: ambas disposiciones están concebidas del mismo modo y formuladas en términos comparables. La principal finalidad del artículo 63, paralela a la del artículo 47, es aclarar la situación que se plantea cuando el comprador no cumple a tiempo una de sus obligaciones fundamentales, la de pagar el precio o la de proceder a la recepción de las mercaderías. Si un vendedor que se enfrenta a esta situación fija un plazo suplementario de conformidad con el artículo 63 para que el comprador cumpla sus obligaciones, y ese plazo suplementario expira sin resultados, tendrá derecho a declarar resuelto el contrato sin tener que demostrar que la demora del comprador en el cumplimiento es un incumplimiento esencial del contrato (apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 64). El artículo 63 resulta especialmente útil en los casos en que sea dudoso que esa demora del comprador constituya un incumplimiento esencial del contrato[1].

2. El párrafo 1 del artículo 63 establece que el plazo suplementario que fije el vendedor sea razonable. Los fallos acerca del significado de la duración razonable del plazo son escasos[2]. El párrafo 2 del artículo 63 establece que el vendedor que haya fijado un plazo suplementario no podrá, durante ese plazo, ejercitar ninguna acción por incumplimiento del comprador (aunque conserve el derecho de exigir la indemnización de los daños y perjuicios resultantes de la demora del comprador); sin embargo, esta limitación no es aplicable si el comprador declara que no cumplirá sus obligaciones dentro del plazo suplementario.

EJEMPLOS DE RECURSO A UN PLAZO SUPLEMENTARIO

3. En la práctica, los vendedores han invocado de hecho el artículo 63 y fijado un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones, lo que ha dado a los tribunales la oportunidad de aplicar la disposición. Los ejemplos que se encuentran en la jurisprudencia versan sobre la concesión de un plazo suplementario para pagar el precio[3], permitir la emisión de una carta de crédito[4] y proceder a la recepción de las mercaderías[5].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999].

[2] Caso CLOUT Nº 645 [Corte di Appello di Milano, Italia, 11 de diciembre de 1998], puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/981211i3.html.

[3] Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000428a3.html.

[4] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992]; Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.austlii.edu.au/au/cases/qld/QSC/2000/421.html. Sin embargo, en este caso el tribunal no atribuyó ningún tipo de consecuencias concretas al plazo suplementario fijado por el comprador ya que llegó a la conclusión de que se había producido un incumplimiento esencial del contrato; en ese contexto, compárese con la concesión de un plazo suplementario para la emisión de una carta de crédito exigida en el marco de un acuerdo de distribución, caso CLOUT Nº 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997].

[5] Caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993].

Artículo 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) Si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) En caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o

b) En caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:

i) Después que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

ii) Después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 64 define los casos en que el vendedor puede declarar resuelto el contrato porque el comprador no ha cumplido una, o más, de sus obligaciones. Esta disposición es un reflejo de lo dispuesto en el artículo 49, que regula el derecho del comprador a declarar resuelto el contrato por incumplimiento del vendedor. Los efectos de la resolución se rigen por los artículos 81 a 84. En todos los casos, la resolución de un contrato exige una declaración del vendedor comunicada en la forma prevista en el artículo 26.

REQUISITOS DEL DERECHO A DECLARAR RESUELTO EL CONTRATO (párrafo 1)

2. El párrafo 1 del artículo 64 establece dos casos en que el vendedor tiene derecho a declarar resuelto el contrato; si el incumplimiento del comprador tiene un carácter esencial, o si el comprador no paga el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor de conformidad con el artículo 63, o declara que no lo hará.

INCUMPLIMIENTO ESENCIAL DEL CONTRATO (apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 64)

3. El primer caso en que el comprador puede declarar resuelto el contrato según el párrafo 1 del artículo 64 es el del incumplimiento esencial del contrato por el comprador en la forma definida en el artículo 25[1]. Para que esta disposición se aplique, es necesario que el incumplimiento del contrato haya ocasionado tales perjuicios al vendedor que éste se vea privado fundamentalmente de lo que tenía derecho a esperar del contrato. Un laudo arbitral llegó a la conclusión de que, "con arreglo tanto al marco general de la Convención como a su interpretación por la jurisprudencia, la noción de incumplimiento esencial suele interpretarse restrictivamente a fin de evitar un recurso excesivo a la resolución del contrato"[2]. Es posible citar diversos casos de jurisprudencia sobre el incumplimiento esencial del contrato que son ilustrativos y en los que se abordan los tres tipos posibles de violación del contrato, es decir el no pago del precio de compra, el hecho de no aceptar la entrega de las mercaderías y el incumplimiento de otras obligaciones estipuladas en el contrato.

4. Así pues, se ha fallado que el hecho de no pagar definitivamente el precio constituye un incumplimiento esencial del contrato[3]. Según otro fallo, la demora en la emisión de una carta de crédito no constituye en sí un incumplimiento esencial del contrato[4], pero otro fallo decidió que la negativa por parte del comprador a emitir la carta de crédito constituía evidentemente un incumplimiento esencial del contrato[5].

5. Se ha estimado asimismo que la negativa definitiva a hacerse cargo de las mercaderías, o la devolución de éstas al vendedor sin que hubiera un incumplimiento esencial del contrato por parte de éste, constituyen incumplimientos esenciales del contrato[6]. Por lo general, una demora de unos pocos días en la entrega de las mercaderías no se considera un incumplimiento esencial[7].

6. La falta de cumplimiento de las obligaciones dimanantes del contrato —que no son impuestas a las partes por la Convención— puede constituir también un incumplimiento esencial, como muestran los fallos sobre los casos de un comprador que violó una prohibición de reexportar[8], y otro que infringió una cláusula de derechos exclusivos[9].

FIJACIÓN DE UN PLAZO SUPLEMENTARIO SIN RESULTADOS
(apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 64)

7. Si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o de hacerse cargo de las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor con arreglo al párrafo 1 del artículo 63, o si el comprador declara que no lo hará dentro del plazo así fijado, el vendedor podrá declarar resuelto el contrato al amparo del apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 64[10].

8. Según el artículo 54, la obligación del comprador de pagar el precio comprende la adopción de las medidas necesarias a tal efecto. En vista de ello se ha decidido que el hecho de que el comprador omitiera adoptar las medidas indispensables dentro del plazo suplementario que le había concedido el vendedor de conformidad con el artículo 63 justificaba por sí solo que el vendedor declarara resuelto el contrato en virtud del apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 64[11].

OPORTUNIDAD DE LA DECLARACIÓN DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO
(párrafo 2 del artículo 64))

9. El párrafo 2 del artículo 64 establece el plazo de que dispone el vendedor para ejercer su derecho a declarar resuelto el contrato. La disposición establece claramente que el derecho del vendedor a declarar resuelto el contrato no está sujeto a limitaciones temporales si el comprador no ha pagado el precio. Sin embargo, una vez pagado el precio, el vendedor tiene que ejercer su derecho dentro de unos plazos determinados. En caso de cumplimiento tardío por parte del comprador, el vendedor pierde el derecho a declarar resuelto el contrato a menos que lo haya hecho antes de haber tenido conocimiento de que el comprador ha cumplido (tardíamente) (apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 64). En otros casos, el derecho se perderá después del vencimiento de un plazo razonable a partir del momento en que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento (inciso i) del apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 64) o, si se ha fijado un plazo suplementario de conformidad con el párrafo 1 del articulo 63, después del vencimiento de ese plazo suplementario (inciso i) del apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 64). Hasta el momento no se ha pronunciado todavía ningún fallo judicial que aplique las disposiciones del párrafo 2 del artículo 64.

Notas

[1] Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 25.

[2] Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 2000, 118.

[3] *Id.*; véase también el caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994]. Análogamente, Tribunal cantonal du Valais, Suiza, 2 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/733.pdf; caso CLOUT Nº 578 [U.S. District Court for the Western District of Michigan, Estados Unidos, 17 de diciembre de 2001], puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/011217u1.html.

[4] Landgericht Kassel, 21 de septiembre de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/192.htm.

[5] Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.austlii.edu.au/au/cases/qld/QSC/2000/421.html.

[6] Véase Kantonsgericht Zug, Suiza, 12 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/720.htm; caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997], en relación con el incumplimiento de obligación de hacerse cargo de las mercaderías (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992], en relación con la negativa del comprador a hacerse cargo de más de la mitad de las mercaderías.

[7] Caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999].

[8] Caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995].

[9] Compárese con el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

[10] Véanse más arriba los fallos citados en las notas 3 a 5 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 63. Véase también Handelsgericht St. Gallen, Suiza, 3 de diciembre de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/727.htm; Oberlandesgericht Graz, Austria, 24 de enero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/801.pdf.

[11] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997], (falta de emisión de una carta de crédito tras la expiración del plazo suplementario fijado por el vendedor de conformidad con el artículo 63).

Artículo 65

1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 65 se aplica en los casos en que, conforme al contrato, corresponde al comprador la especificación de ciertas características de las mercaderías vendidas, como las dimensiones, el color o la forma. Su finalidad es resolver los problemas que surgen cuando el comprador no aporta las indicaciones prometidas en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento a tal efecto del vendedor.

DERECHO DEL VENDEDOR A HACER LA ESPECIFICACIÓN ÉL MISMO

2. Si el comprador no facilita a su debido tiempo la información necesaria sobre la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías, el párrafo 1 del artículo 65 da derecho al vendedor a hacer la especificación él mismo "de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas". Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de hacer la especificación. Tal vez prefiera hacer valer las acciones de que dispone en caso de que el comportamiento del comprador constituya un incumplimiento del contrato.

EJERCICIO DEL DERECHO A HACER UNA ESPECIFICACIÓN

3. El párrafo 2 del artículo 65 se ocupa del ejercicio por el vendedor de su derecho a hacer la especificación en lugar del comprador, de conformidad con el párrafo 1 del mismo artículo. Para ello se requiere que el vendedor informe al comprador de los detalles de su especificación y fije un plazo razonable para que el comprador haga una especificación diferente. Si el comprador no hace uso de su derecho a hacer una especificación diferente en un plazo razonable contado a partir de la recepción del aviso del vendedor, la especificación que éste haga será vinculante. Se ha estimado en un caso que, si el vendedor ha hecho la especificación sin cumplir los requisitos establecidos en la primera parte del párrafo 2 del artículo 65, el comprador conserva el derecho a hacer su propia especificación[1].

Notas

[1] Landgericht Aachen, Alemania, 19 de abril de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/165.htm.

Parte III, Capítulo IV

Transmisión del riesgo (artículos 66 a 70)

VISIÓN GENERAL

1. El Capítulo IV de la Parte III de la Convención se ocupa de la transmisión al comprador del riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías. El primer artículo del capítulo (artículo 66) describe las consecuencias para el comprador de la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro. Los tres artículos siguientes (artículos 67, 68 y 69) establecen las normas aplicables cuando el riesgo se transmite al comprador. El último artículo del capítulo (artículo 70) se refiere a la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro cuando el vendedor haya incurrido en un incumplimiento esencial.

2. Por regla general, un vendedor que cumple su obligación de entregar las mercaderías o los documentos (véase la Sección I del Capítulo II de la Parte III (artículos 31 a 34), titulada "Entrega de las mercaderías y de los documentos") dejará de asumir el riesgo de pérdida o deterioro. Los términos utilizados en el Capítulo IV y en los artículos 31 a 34 suelen ser idénticos. Un fallo llegó por consiguiente a la conclusión de que debía darse la misma interpretación a la palabra "porteador" que figura en los artículos 31 y 67[1].

3. Las normas del Capítulo IV se aplican independientemente de que el dueño de las mercaderías sea el vendedor o el comprador[2]. Por consiguiente, el Capítulo IV prevalece sobre el derecho mercantil interno aplicable a las compraventas que haga recaer el riesgo sobre el "propietario" de las mercaderías, aun cuando el resultado pueda ser el mismo en un caso determinado, tanto con arreglo a la Convención como conforme al derecho interno aplicable[3].

NATURALEZA DEL RIESGO

4. El Capítulo IV se ocupa de la pérdida o deterioro que puedan sufrir las mercaderías vendidas. Ello se desprende expresamente de la primera frase del artículo 66 y tácitamente de los demás artículos. La pérdida de las mercaderías incluye aquellos casos en que no es posible encontrar las mercaderías[4], éstas han sido robadas o se han transferido a un tercero[5]. Por deterioro de las mercaderías se entiende su destrucción total, los daños materiales[6], la degradación[7] y la merma durante el transporte o el almacenamiento que hayan sufrido.

5. Varios tribunales han aplicado alguna de las disposiciones del Capítulo IV a la transmisión de riesgos distintos del de pérdida o deterioro de las mercaderías, como el riesgo de demora del porteador después de que el vendedor le haya hecho entrega de las mercaderías[8] y el riesgo de error respecto de la paternidad de un cuadro[9].

ACUERDO DE LAS PARTES SOBRE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

6. El vendedor y el comprador podrán ponerse de acuerdo sobre el momento en que se transmitirá al comprador el riesgo de pérdida o deterioro. A menudo lo harán mediante la incorporación expresa en su acuerdo de términos comerciales, como los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional[10]. Podrán convenir en modificar un término comercial uniforme[11], adoptar un término local[12], o utilizar un término profesional relacionado con el precio y no con la entrega[13]. Las partes podrán convenir también en la repartición del riesgo según las condiciones uniformes o las condiciones comerciales generales del vendedor o del comprador[14]. Conforme al artículo 6, el contrato se regirá por el acuerdo de las partes, aun cuando establezca excepciones a las disposiciones del Capítulo IV que de otro modo serían aplicables. Sin embargo, pese a lo dispuesto en el artículo 6, un tribunal alemán interpretó un término profesional incluido en las condiciones comerciales generales de un vendedor francés con arreglo al derecho alemán porque el vendedor había utilizado una cláusula corriente en el comercio alemán, redactada en alemán, y el comprador era de nacionalidad alemana[15].

7. Las reglas del artículo 8 de la Convención sobre interpretación de las declaraciones y los actos de las partes son aplicables a los acuerdos relativos al riesgo. En consecuencia, un tribunal concluyó que las partes habían convenido en que el vendedor entregara las mercaderías en el establecimiento del comprador porque, con arreglo al párrafo 2 del artículo 8, una persona razonable en igual situación que el comprador habría dado al uso de la expresión alemana "frei Haus" ("porte pagado") el sentido de entrega en el establecimiento del comprador[16].

OTRAS NORMAS OBLIGATORIAS APLICABLES A LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

8. El párrafo 1 del artículo 9 dispone que las partes quedarán obligadas por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas, incluso para atribuir el riesgo de pérdida o deterioro. Ocasionalmente los tribunales han tenido en cuenta las prácticas anteriores de las partes para determinar su intención con respecto al riesgo de pérdida[17]. Un tribunal llegó a la conclusión, sin embargo, de que la actitud adoptada por una parte con respecto al riesgo en

dos ocasiones anteriores no era suficiente para demostrar la existencia de una práctica obligatoria[18].

9. El vendedor y el comprador también podrán estar obligados por los usos comerciales en materia de riesgo de pérdida o deterioro. En virtud del párrafo 1 del artículo 9, estarán obligados por cualquier uso en que hayan convenido, sea de carácter internacional o local. También estarán obligados, con arreglo al párrafo 2 del artículo 9, por los usos ampliamente observados en el comercio internacional de los que tengan o debieran temer conocimiento, salvo pacto en contrario. Con arreglo al párrafo 1, si las partes incorporan expresamente un Incoterm en su contrato, la definición del término por la Cámara de Comercio Internacional será obligatoria, pero, como los Incoterm son ampliamente utilizados, los tribunales pueden reconocer la validez de esa definición incluso a falta de una incorporación expresa en el contrato[19].

LA CARGA DE LA PRUEBA DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

10. El artículo 66 y las demás disposiciones del Capítulo IV guardan silencio en cuanto a quién incumbe la carga de establecer que el riesgo de pérdida o deterioro se ha transmitido al comprador[20]. El parecer de un tribunal fue que la carga de la prueba recae en la parte que sostiene que tuvo lugar la transmisión del riesgo[21]. Sin embargo, sigue planteándose la cuestión de quién asume el riesgo cuando se trata de medidas adoptadas para lograr el cumplimiento de obligaciones del vendedor (por ejemplo, entregar mercaderías conformes), o del comprador (por ejemplo, pagar las mercaderías), resultantes de otras disposiciones de la Convención.

11. Los tribunales hacen recaer esa carga en el vendedor que ejercita una acción para obtener el pago del precio conforme al artículo 62. En varios casos el vendedor no logró demostrar que había entregado las mercaderías y, por consiguiente, el comprador no se vio obligado a pagar el precio. En un caso, el tribunal concluyó que un conocimiento de embarque que describía con precisión las mercaderías vendidas pero que no identificaba al comprador como destinatario era una prueba insuficiente[22]. En un segundo caso, el tribunal llegó a la conclusión de que un recibo sellado, pero no firmado, no era una prueba suficiente de la entrega realizada en el establecimiento del comprador en la forma exigida por el contrato de compraventa[23].

12. Cuando las mercaderías deterioradas se entregaron pero está en litigio si los daños se produjeron antes o después de que el riesgo de pérdida se transmitiera al comprador, recae en éste la carga de establecer que el accidente se produjo antes de que el riesgo le fuera transmitido. Por consiguiente, en un caso en el que un vendedor presentó un conocimiento de embarque con la mención "limpio a bordo" estampada por el porteador y el comprador no aportó pruebas de que la avería se hubiera producido antes de que el vendedor entregara las mercaderías al porteador, el comprador tuvo que asumir el riesgo del deterioro[24].

RIESGO DE PÉRDIDA O DETERIORO DESPUÉS DE LA CANCELACIÓN O RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

13. Si las partes convienen en poner término al contrato después de que el riesgo se hubiera transmitido al comprador, los tribunales han fallado que las reglas sobre los riesgos que establecen tácitamente las disposiciones de la Convención relativas a los efectos de la resolución del contrato (Sección V del Capítulo V de la Parte III, artículos 81 a 84), incluidas las reglas relativas a la restitución resultante de la resolución, prevalecen sobre las disposiciones pertinentes del Capítulo IV[25]. Cuando se restituyen las mercaderías después de haberse puesto término al contrato, las obligaciones de las partes deben ser un reflejo de las que habían contraído según el contrato cancelado: si el vendedor había aceptado entregar las mercaderías "en fábrica", cuando se restituyen las mercaderías después de la cancelación del contrato el riesgo se transmite al vendedor cuando el comprador ha puesto las mercaderías en poder del porteador en el lugar donde tiene su establecimiento[26]. También se ha fallado que, si el vendedor es responsable del transporte de las mercaderías, se aplica el principio del apartado *c*) del artículo 31, que determina cuándo retorna al vendedor el riesgo de pérdida de unas mercaderías no conformes con el contrato que el comprador (de acuerdo con el vendedor) estaba restituyendo al vendedor; los riesgos retornaban al vendedor cuando el comprador ponía las mercaderías a disposición del vendedor, en condiciones adecuadas para su transporte, en el establecimiento del propio comprador[27].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Caso CLOUT Nº 447 [Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002], también en 2002 Westlaw 465312 (*St. Paul Guardian Ins. Co. v. Neuromed Medical Systems & Support GmbH*).

[3] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996] (la ley yugoslava, en virtud de la cual el riesgo se transmite conjuntamente con el título y el título se transmite al entregar las mercaderías, da el mismo resultado que la Convención) (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (no es posible encontrar las mercaderías en un almacén de depósito insolvente).

[5] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] (una planta insolvente de tratamiento de salmón crudo transfiere el salmón tratado a otros clientes).

[6] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (daño material).

[7] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999] (deterioro); y el caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995] (deterioro).

[8] Caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal de Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997] (el comprador asume el riesgo de una demora ulterior) (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] *Kunsthaus Math. Lempertz OHG v. Wilhelmina van der Geld*, Arrondissementsrechtbank Arnhem, Países Bajos, 17 de julio de 1997, *Unilex, fallo basado en otros motivos*, Hof Arnhem, 9 de febrero de 1999 (la Convención no es aplicable).

[10] No todos los términos comerciales abordan el problema del riesgo de pérdida o deterioro. Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de1997] ("CFFO" determina quién asume el costo de envío al lugar de destino, pero no influye en la transmisión del riesgo).

[11] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31de octubre de 1995] ("C & F") (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] ("frei Haus").

[13] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997] ("lista de precios en fábrica").

[14] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] (se aplican las condiciones comerciales generales del vendedor francés). La determinación de si las partes convinieron en la aplicación de las condiciones uniformes o de las condiciones comerciales generales se regirá por las normas aplicables en materia de formación de contratos o relativas a la validez de tales condiciones.

[15] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

[16] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] (el artículo 69 más que el artículo 67 regía la transmisión del riesgo).

[17] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] (la práctica del vendedor de hacer la entrega en sus propios camiones se utilizó para interpretar el acuerdo entre las partes).

[18] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (la práctica debía permitir al comprador compensar el valor de los daños materiales).

[19] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 447 [Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002], también en 2002 Westlaw 465312 (*St. Paul Guardian Ins. Co. v. Neuromed Medical Systems & Support GmbH*) ("CIF"); caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] ("CIF") (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] ("DDP") (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] ("FOB").

[20] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (innecesario decidir si se aplican los principios generales de la Convención que imponen la carga al comprador o si se aplica el derecho interno porque en ambas alternativas el resultado es el mismo).

[21] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[22] Caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 julio de 1997].

[23] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

[24] Caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997].

[25] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_7499k.htm.

[26] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.at/1_7499k.htm.

[27] Caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 66 establece que, si las mercaderías se pierden o deterioran, el comprador no queda liberado de su obligación de pagar el precio una vez que se le ha transmitido el riesgo, a menos que la pérdida o el deterioro se deban al vendedor. El artículo 66 no impone la obligación de pagar el precio de compra; esa obligación deriva del artículo 53. El artículo 66 también guarda silencio acerca de cuándo se transmite el riesgo de pérdida o deterioro. El contrato celebrado por las partes y los artículos 67 a 70 son los que fijan las reglas aplicables para determinar cuándo se produce esa transmisión.

CONSECUENCIA DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO AL COMPRADOR

2. Los fallos exigen sistemáticamente, una vez establecido que se produjo la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro, que el comprador pague el precio, a menos que se pruebe que el vendedor fue responsable de la pérdida o el deterioro[1]. La mayor parte de esos fallos, aunque no todos, citan tanto el artículo 53 como el artículo 66[2]. Varios fallos mencionan el artículo 66 en apoyo de la tesis de que un comprador no está obligado a pagar el precio si el vendedor es incapaz de probar la transmisión del riesgo de pérdida[3].

3. De otros artículos se desprende expresa o tácitamente cuáles son las consecuencias para el comprador del hecho de asumir el riesgo. Por ejemplo, si el comprador recibe las mercaderías sin notificar la no conformidad de éstas al vendedor, y posteriormente se descubre que éstas no eran conformes, la carga de establecer que las mercaderías no eran conformes en el momento de la transmisión del riesgo recae en el comprador[4].

EXCEPCIÓN CONSISTENTE EN QUE LA PÉRDIDA O EL DETERIORO SE DEBAN A ACTOS U OMISIONES DEL VENDEDOR

4. Aunque el comprador normalmente no se libere de la obligación de pagar el precio si las mercaderías se pierden o deterioran después de habérsele transmitido el riesgo, la última frase del artículo 66 establece una excepción a esa norma si se prueba que la pérdida o el deterioro se debieron a un acto u omisión del vendedor. Un tribunal arbitral concluyó que la circunstancia de que el vendedor no diera al porteador las instrucciones convenidas sobre la temperatura a la que debían mantenerse las mercaderías durante el transporte había causado su pérdida por derretimiento y derrame, y por lo tanto el comprador no era responsable del daño[5]. En varios casos se impuso al comprador la carga de demostrar la aplicabilidad de esa excepción pero en ninguno de ellos recayó en el vendedor la carga de la prueba[6].

5. Esta excepción a la obligación del comprador de pagar el precio es diferente de la responsabilidad continua del vendedor, en virtud del párrafo 1 del artículo 36, por las faltas de conformidad existentes en el momento de la transmisión del riesgo de pérdida aunque esas faltas no resulten aparentes hasta un momento posterior; el contenido de la excepción que establece el párrafo 2 del artículo 66 se diferencia también de la responsabilidad atribuible al vendedor en virtud del párrafo 2 del artículo 36 por las faltas de conformidad que se produzcan después de la transmisión del riesgo si ha dado garantías de que las mercaderías no presentarían esas faltas de conformidad.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (no hay liberación de la obligación de pagar después de la transmisión al comprador del riesgo de pérdida); caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] (el riesgo se transmitió al comprador mediante la entrega del salmón crudo a la planta de tratamiento y, por consiguiente, el comprador no fue liberado de la obligaction de pagar aun cuando la planta entregó salmón tratado a otros clientes) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (el comprador no está obligado a pagar las mercaderías que desaparecieron de un almacén de depósito porque el riesgo no se le transmitió según lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 69); caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996] (después de la transmisión del riesgo al comprador en virtud del término FOB, éste no fue liberado de la obligación de pagar aunque no pudo utilizar debidamente las mercaderías a causa del embargo ulterior de las Naciones Unidas); caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995] (no hubo liberación de la

obligación de pagar pese al deterioro de las mercaderías durante el tránsito porque el riesgo de deterioro se había transmitido al envío y el comprador no pudo estabecer que el vendedor fuera responsable del deterioro).

[2] El artículo 53 fue citado en los siguientes casos: caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999]; caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]; caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997] (no hay obligación de pagar el precio conforme al artículo 66 y al párrafo 1 del artículo 67 cuando el vendedor no estableció la entrega al primer porteador); caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992] (no hay obligación de pagar el precio conforme al artículo 66 y al párrafo 1 del artículo 67 porque el riesgo de pérdida no se transmitió en virtud del término comercial "Frei Haus").

[4] Caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[5] CIETAC, laudo arbitral, 1995, Unilex. Véase también http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/ cases2/950223cl.html.

[6] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria, Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995].

Artículo 67

1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 67 establece las reglas para determinar cuándo se transmite al comprador el riesgo de pérdida o deterioro en caso de que el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías[1]. En general, el riesgo se transmite al comprador cuando el vendedor pone las mercaderías en poder de un determinado porteador. La transmisión surte efecto independientemente de que el vendedor o el comprador tengan un título de propiedad sobre las mercaderías[2] o de quién sea responsable de adoptar las disposiciones necesarias en materia de transporte y de seguros[3]. Las consecuencias de la transmisión del riesgo sobre la obligación del comprador de pagar el precio se señalan en el artículo 66. Los efectos de la transmisión del riesgo cuando el vendedor incurre en incumplimiento esencial se abordan en el artículo 70.

2. El artículo 67 enuncia una norma generalmente aceptada en el plano internacional. Un tribunal constitucional, al pronunciarse sobre la impugnación de una norma similar del derecho interno sobre la base de que era incompatible con el principio constitucional de igualdad, citó los artículos 31 y 67 de la Convención como prueba de su aceptación general[4].

3. Según el artículo 6, las partes pueden convenir en establecer excepciones a las disposiciones del artículo 67 o pueden estar vinculadas por usos comerciales o por un tipo de acuerdos que se aparten de esas disposiciones (artículo 9). Si el acuerdo entre las partes es compatible con el artículo 67, los tribunales a menudo se remiten a ese artículo. Ello ocurre también cuando las partes se ponen de acuerdo sobre unos términos comerciales que establecen la transmisión del riesgo. Algunos fallos han concluido que los términos "CIF"[5], "C & F"[6] y "a precio de catálogo en fábrica"[7] eran compatibles con el párrafo 1 del artículo 67. Si el término comercial de que se trate no se concilia con el párrafo 1 del artículo 67, prevalece el acuerdo de las partes con arreglo al artículo 6. Así pues, aunque las mercaderías en un caso determinado fueran puestas en poder de un tercer porteador, un tribunal no aplicó el artículo 67 porque las partes habían convenido en que las mercaderías serían entregadas "frei Haus" ("porte pagado"), lo que, según interpretó el tribunal, significaba que el vendedor se obligaba a entregar las mercaderías en el establecimiento del comprador[8].

CONTRATOS DE COMPRAVENTA QUE IMPLICAN EL TRANSPORTE DE LAS MERCADERÍAS

4. El artículo 67 no precisa cuándo un contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías. Una formulación similar se utiliza en el apartado *a*) del artículo 31, que establece que, si el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías, el vendedor cumple su obligación de entregar las mercaderías al ponerlas en poder del primer porteador. Dada la redacción idéntica de ambas disposiciones, debe interpretarse que hacen referencia a las mismas operaciones[9].

5. El artículo 68 establece normas especiales para las mercaderías vendidas en tránsito. Según éstas, una venta de mercaderías en tránsito no es un contrato que "implique el transporte de las mercaderías" en el sentido del artículo 67.

6. Un contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías cuando prevé expresa o tácitamente un transporte ulterior. El contrato puede estipular expresamente que las mercaderías han de ser transportadas, por ejemplo, incluyendo indicaciones detalladas de la modalidad de transporte. Ello se logra a menudo con suma eficacia incorporando términos comerciales, como los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (por ejemplo, "CIF"), que ponen de manifiesto la obligación del vendedor de entregar las mercaderías por medio de un porteador. Otras condiciones del contrato pueden, con todo, implicar que

las mercaderías han de ser transportadas. Un tribunal arbitral concluyó que el contrato implicaba el transporte al estipular que "el comprador recogerá las huevas en el establecimiento del vendedor y llevará la mercadería a su establecimiento en Hungría" y que el precio se indicaba "FOB Kladovo"[10].

7. El artículo 67 se refiere al "transporte de las mercaderías" y no exige expresamente que las mercaderías sean transportadas por un tercer porteador. Un fallo presumió que la entrega de las mercaderías a un transitario equivalía a la puesta en poder del "primer porteador"[11].

REPARTO DEL RIESGO

8. El párrafo 1 del artículo 67 establece reglas diferentes para dos situaciones distintas: la primera, que el vendedor no esté obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado (primera frase del párrafo 1 del artículo 67), y la segunda, que lo esté (segunda frase). En ambos casos, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que el vendedor pone las mercaderías en poder del porteador designado.

—Caso de que el vendedor no esté obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado

9. Si el vendedor no está obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado, el riesgo de pérdida o deterioro se transmite cuando las mercaderías se ponen en poder del primer porteador. Esta disposición no es contraria a la obligación del vendedor de entregar las mercaderías tal como se indica en el apartado *a*) del artículo 31. A falta de pruebas de que las partes convinieran en que la entrega se realizaría en otro lugar, un tribunal concluyó que el vendedor había procedido a la entrega y el riesgo se había transmitido al poner el vendedor las mercaderías en poder del primer porteador[12]. Otro tribunal estimó que el riesgo se había transmitido cuando un vendedor había puesto las mercaderías en poder de un porteador dentro del plazo estipulado y, por ende, el vendedor no era responsable de cualquier demora ulterior en la entrega[13].

10. Como las partes habían convenido en que las mercaderías fueran entregadas "frei Haus" ("porte pagado"), un tribunal interpretó que el término significaba que el vendedor se había comprometido a entregar las mercaderías en el establecimiento del comprador, aunque las mercaderías en ese caso específico implicaban un transporte. Por consiguiente, el tribunal no aplicó el párrafo 1 del artículo 67[14].

—Caso de que el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado

11. La segunda frase del párrafo 1 afirma que cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado, el riesgo se transmite en el momento en que las mercaderías se ponen en poder del porteador en ese lugar. La aceptación de un vendedor cuyo establecimiento se encuentre tierra adentro de enviar las mercaderías desde un puerto se ajusta al párrafo 1. No se han dado a conocer fallos en los que se interprete dicha disposición.

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS POR EL VENDEDOR

12. La tercera frase del párrafo 1 establece que la transmisión del riesgo conforme al artículo 67 no se verá afectada por el hecho de que el vendedor retenga los documentos representativos de las mercaderías. No se han dado a conocer fallos en los que se interprete dicha disposición.

IDENTIFICACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

13. El párrafo 2 del artículo 67 condiciona la transmisión del riesgo a una clara identificación de las mercaderías afectadas por el contrato de compraventa[15]. La finalidad de esta disposición es descartar la posibilidad de que el vendedor identifique como las mercaderías afectadas por el contrato las perdidas o dañadas después de un accidente. Un tribunal concluyó que el requisito de que estuvieran claramente identificadas se cumplía con la descripción de las mercaderías en los documentos de expedición[16]. Otro tribunal hizo notar que las partes en un contrato CIF habían convenido en que el riesgo de pérdida se transmitiera cuando los granos de cacao claramente identificados en el contrato de compraventa fueran puestos en poder del porteador en el puerto de embarque[17].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 447 [Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002] (los expertos del demandante sostuvieron equivocadamente que la Convención no contenía normas acerca de la transmisión riesgo).

[2] Caso CLOUT Nº 447 [Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002] (la transmisión del riesgo y la transferencia del título no son necesariamente simultáneas).

[3] Caso CLOUT Nº 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, España, 31 de octubre de 1997] (el riesgo se transmite independientemente de cuál sea la parte que debe adoptar las disposiciones necesarias en materia de transporte o seguros).

[4] Caso CLOUT Nº 91 [Corte Costituzionale, Italia, 19 de noviembre de 1992].

[5] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Caso CLOUT Nº 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995].

[7] Caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997].

[8] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

[9] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 360, Alemania, 2000 (la palabra "porteador" tiene el mismo significado en el artículo 31 y en el artículo 67).

[10] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996].

[11] Caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997].

[12] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

[13] Caso CLOUT Nº 219 [Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997].

[14] Caso CLOUT Nº 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

[15] El párrafo 1 del artículo 32 exige que el vendedor envíe al comprador un aviso de expedición de las mercaderías si no están claramente identificadas de otro modo.

[16] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000].

[17] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998].

Artículo 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 68 establece el momento en que se produce la transmisión del riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito. La norma general es que el riesgo se transmite desde el momento de la celebración del contrato de compraventa. No obstante, si así resultare de las circunstancias, se considerará que el riesgo se transmite cuando las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador. Sólo si el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro en el momento de la celebración del contrato, y no hubiera informado al respecto al comprador, el riesgo sería asumido por él. Aunque el artículo 68 se haya citado en algunos fallos conocidos, tales fallos no interpretan su contenido[1].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (que confirmó el fallo del tribunal de primera instancia sin referirse al artículo 68); Schiedsgericht der Börse für landwirtschaftliche in Viena, Austria, 10 de diciembre de 1997, Unilex (se cita el artículo 68); caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (se cita el artículo 68).

Artículo 69

1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.

2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

3) Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 69 establece normas subsidiarias acerca de la transmisión del riesgo en los casos no previstos en los dos artículos precedentes. El párrafo 1 se refiere a los casos en que la entrega ha de tener lugar en el establecimiento del vendedor, mientras que el párrafo 2 se ocupa de todos los demás casos. En el artículo 66 se abordan las consecuencias de la transmisión del riesgo en la obligación de pago del comprador. En el artículo 70 se enuncian los efectos de la transmisión del riesgo en los casos en que el comprador incurre en un incumplimiento esencial del contrato.

2. El artículo 69 sólo se aplicará si los dos artículos precedentes no son aplicables[1]. El artículo 67 rige los casos en que el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías. Sin embargo, si el contrato de compraventa no dispone nada al respecto, la transmisión del riesgo se regirá por el artículo 69 y no por el artículo 67. Así ocurre tanto si el comprador adopta las medidas necesarias para el traslado ulterior de las mercaderías en sus propios vehículos como si recurre a un tercer porteador. La determinación de qué artículo se aplica a un caso en particular suele depender de la interpretación del acuerdo de las partes. Un tribunal concluyó que la expresión "a precio de catálogo en fábrica" utilizada en el contrato no era incompatible con el párrafo 1 del artículo 67 cuando las mercaderías debían ser transportadas por un tercer porteador desde el Japón[2]. Un tribunal arbitral aplicó el párrafo 1 del artículo 67 a un contrato que estipulaba que "el comprador recogerá las huevas en el establecimiento del vendedor y llevará la mercadería a su establecimiento en Hungría" y que el precio se indicaba "FOB Kladovo"[3]. En cambio, tratándose de un contrato en que el vendedor había aceptado entregar las mercaderías con arreglo al Incoterm "DAF" ("entrega en frontera"), un tribunal arbitral concluyó que la cuestión del momento de la transmisión del riesgo se regía por el párrafo 2 del artículo 69 y no por el artículo 67[4].

RETIRADA DE LAS MERCADERÍAS EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR

3. Cuando las mercaderías deben ser retiradas en el establecimiento del vendedor, el párrafo 1 del artículo 69 establece que el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que se haga cargo de las mercaderías. Un tribunal aplicó ese párrafo a la transmisión del riesgo tratándose de la venta de un cuadro en pública subasta[5].

4. Si el comprador no se hace cargo de las mercaderías, el párrafo 1 dispone que el riesgo se transmitirá desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición y que si no se hace cargo de las mercaderías incurre en incumplimiento del contrato. Con arreglo al párrafo 3, las mercaderías estarán a disposición del comprador cuando estén claramente identificadas a los efectos del contrato. No se han dado a conocer casos en que se haya aplicado esta disposición.

RETIRADA DE LAS MERCADERÍAS EN OTRO LUGAR

5. El párrafo 2 del artículo 69 se refiere a la transmisión del riesgo en los casos en que el comprador esté obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto del establecimiento del vendedor. En tales casos, el riesgo se transmitirá cuando el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición y que debe retirarlas. Con arreglo al párrafo 3, las mercaderías estarán a disposición del comprador cuando estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

6. El párrafo 2 abarca casos muy diversos, entre ellos, que las mercaderías estén depositadas en un almacén de un tercero, que la entrega se realice en un lugar distinto del establecimiento del vendedor o del comprador o que se efectúe en el establecimiento del comprador[6]. En un

caso, un tribunal concluyó que el riesgo de que se perdieran unos muebles depositados en un almacén no se transmitía al comprador a quien se habían dirigido las facturas de almacenamiento, pero al que aún no procedía efectuar la entrega porque según el acuerdo entre las partes ésta debía hacerse sólo a petición del comprador y éste último aún no la había solicitado[7]. En otro caso se llegó, sin embargo, a la conclusión de que el riesgo de pérdida se había transmitido al entregar el vendedor el salmón crudo a una planta de tratamiento porque el comprador había aceptado la entrega y ésta debía efectuarse[8]. E incluso en otro caso, un tribunal arbitral concluyó que el vendedor, que había conservado las mercaderías porque el comprador no había emitido una carta de crédito de acuerdo con lo convenido, asumía el riesgo de pérdida pues no había entregado las mercaderías "DAF" ("entrega en frontera") con arreglo al contrato ni puesto las mercaderías a disposición del comprador[9].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (el párrafo 1 del artículo 69 sólo se aplica si los dos artículos precedentes no son aplicables) (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Caso CLOUT Nº 283 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 9 de julio de 1997].

[3] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996].

[4] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993].

[5] *Kunsthaus Math. Lempertz OHG v. Wilhelmina van der Geld*, Arrondissementsrechtbank Arnhem, Países Bajos, 17 de julio de 1997, Unilex, confirmado por otros motivos, Hof Arnhem, 9 de febrero de 1999 (la Convención no es aplicable).

[6] Caso CLOUT Nº 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (el párrafo 2 comprende los casos en los que el comprador se hace cargo de las mercaderías en un lugar distinto del establecimiento del vendedor).

[7] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[8] Caso CLOUT Nº 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 22 de septiembre de 1998].

[9] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 70 dispone que, aunque el riesgo de pérdida o deterioro se haya transmitido al comprador según lo previsto en los tres artículos inmediatamente anteriores, éste conservará intactos sus derechos y acciones si el vendedor ha incurrido en un incumplimiento esencial del contrato. No se han dado a conocer casos en los que se haya aplicado este artículo.

Parte III, Capítulo V

Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador (artículos 71 a 88)

VISIÓN GENERAL

1. El Capítulo V, que contiene disposiciones aplicables tanto a las obligaciones del vendedor como a las obligaciones del comprador, es el último capítulo de la Parte III (“Compraventa de Mercaderías”), y por consiguiente es el último capítulo de la Convención que contiene normas sustantivas sobre las compraventas internacionales[1]. El capítulo está formado por las siguientes secciones: Sección I–“Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas”; Sección II–“Indemnización de daños y perjuicios”; Sección III–“Intereses”; Sección IV–“Exoneración”; Sección V–“Efectos de la resolución”; y Sección VI–“Conservación de las mercaderías”.

Notas

[1] La Parte IV de la Convención, que es la única parte restante, contiene las “Disposiciones finales”, que abordan asuntos tales como el depositario de la Convención, la relación de la Convención con otros acuerdos internacionales, ratificación, aceptación o aprobación de la Convención, las posibles declaraciones y reservas, la fecha de entrada en vigor de la Convención y la denuncia de ésta.

Parte III, Capítulo V, Sección I

Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas (artículos 71 a 73)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección 1 del Capítulo V de la Parte III de la Convención comprende tres artículos, aplicables tanto a los vendedores como a los compradores, que regulan la resolución (total o parcial) del contrato o el aplazamiento de su cumplimiento en determinadas circunstancias especiales, a saber, cuando una parte haya anunciado de algún modo el futuro incumplimiento de sus obligaciones (artículos 71 y 72, y en ciertos aspectos el párrafo 2 del artículo 73), o cuando se haya producido un incumplimiento de un contrato que estipule entregas sucesivas (artículo 73). Con arreglo a los dos primeros artículos, una parte agraviada podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones (artículo 71) o declarar resuelto el contrato (artículo 72) antes de que expire el plazo de que dispone para el cumplimiento de lo que le incumbe si concurren las condiciones previstas en esos artículos. Cuando las partes hayan celebrado un contrato que estipule entregas sucesivas de mercaderías, una parte agraviada podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a una sola entrega, a futuras entregas o resolver el contrato en su totalidad en la forma prevista en el tercer artículo (artículo 73).

Artículo 71

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

a) Un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o

b) Su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 71 autoriza al vendedor o al comprador a diferir el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compraventa cuando sea improbable que reciba una parte sustancial del beneficio de la contraprestación prometida por la otra parte. La parte que difiera el cumplimiento no incurrirá en incumplimiento del contrato si su decisión es justificada[1]. No obstante, si la suspensión del cumplimiento no está autorizada por el artículo 71, la parte que actúe de ese modo incurrirá en incumplimiento del contrato al no respetar sus obligaciones[2]. El derecho a diferir la ejecución puede ejercerse hasta el momento en que deba procederse al cumplimiento, pero más allá de esa fecha la parte agraviada deberá recurrir a otros derechos y acciones previstos en la Convención[3]. El derecho se mantiene hasta que las condiciones para diferir el cumplimiento dejen de existir, se adquiera el derecho a resolver el contrato o la otra parte dé seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones conforme al párrafo 3 del artículo 71[4]. Las normas de la Convención sobre el derecho a diferir el cumplimiento prevalecen sobre las normas del derecho interno de compraventa que permitan diferir el cumplimiento de las obligaciones de una de las partes[5].

2. El derecho a diferir el cumplimiento previsto en el artículo 71 debe distinguirse del derecho a declarar resuelto el contrato con arreglo al artículo 72[6]. Contrariamente a la resolución del contrato, que extingue las obligaciones de las partes (véase el artículo 81), el aplazamiento del cumplimiento de las obligaciones contractuales presupone que el contrato subsiste, pero estimula a las partes a darse seguridades mutuas de que cumplirán sus obligaciones. Los requisitos previos al ejercicio del derecho a diferir el cumplimiento y del derecho a resolver el contrato son diferentes, como lo son las obligaciones de las partes en lo que respecta a las comunicaciones entre ellas.

3. El derecho a diferir el cumplimiento previsto en el artículo 71 se aplica tanto a los contratos de compraventa que suponen una sola prestación como a los que estipulan entregas sucesivas, que se rigen por el artículo 73. Si se cumplen los requisitos de ambos artículos, la parte agraviada podrá optar entre diferir el cumplimiento y resolver el contrato con respecto a futuras entregas al amparo del párrafo 2 del artículo 73[7]. Si una de las partes elige diferir el cumplimiento con respecto a futuras entregas deberá comunicarlo a la otra parte con arreglo al párrafo 3 del artículo 71)[8].

4. Las partes pueden convenir, conforme al artículo 6, en excluir la aplicación del artículo 71 o establecer excepciones a sus disposiciones. En un fallo se concluyó que al admitir la devolución del equipo, repararlo y volver a entregarlo sin demora, el vendedor había aceptado tácitamente establecer una excepción al artículo 71 y, por ende, no podía diferir el cumplimiento de su obligación de entregar nuevamente el equipo en razón del no pago por el comprador de deudas anteriores[9].

REQUISITOS PREVIOS PARA DIFERIR EL CUMPLIMIENTO

5. Cualquiera de las partes tendrá derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones con arreglo al párrafo 1 del artículo 71[10] si resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones[11] y si el incumplimiento se debe a alguna de las causas enunciadas en los apartados *a)*[12] o *b)*[13]. No será necesario que esa omisión constituya un incumplimiento esencial[14].

6. Se ha fallado que una de las partes tenía derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones en las circunstancias siguientes: negativa del vendedor a cumplir respecto de ciertos artículos[15]; imposibilidad del vendedor de entregar las mercaderías libres de las restricciones impuestas por su proveedor[16]; falta de pago de las mercaderías por el comprador[17]; falta de pago o demora en el pago del precio estipulado en uno o más contratos de compraventa precedentes[18]; incapacidad del comprador de constituir una garantía bancaria útil[19]. El hecho de que el comprador no emita una carta de crédito faculta a la otra parte para resolver el contrato con arreglo al artículo 64, y los derechos y acciones de que dispone el comprador no se limitan a los previstos en los artículos 71 y 72[20].

7. Se ha dictaminado que un comprador no tenía derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones en las circunstancias siguientes: una entrega por el vendedor de mercaderías no conformes (sólo 420 de los 22.400 kg contratados)[21]; entrega parcial por parte del vendedor[22]; falta de conformidad de las mercaderías entregadas en virtud de un contrato diferente, utilizada para justificar el aplazamiento del pago de las mercaderías conformes entregadas posteriormente[23]. En varios fallos se hizo notar que en las demandas interpuestas por el comprador ante el tribunal no se había demostrado que el vendedor no fuera a cumplir una parte sustancial de sus obligaciones[24].

8. Se ha estimado que un vendedor no tenía derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones si el comprador no había pagado el precio de compra de dos entregas y había dejado sin efecto una orden de pago bancaria[25]. También se consideró injustificado el aplazamiento del cumplimiento de un contrato porque el vendedor no había demostrado que el comprador no podría hacerse cargo de las mercaderías o pagarlas pese a que tal vez éstas no se ajustaran a las normas sanitarias oficiales del lugar donde se encontraba el establecimiento del comprador[26].

DETENCIÓN DE MERCADERÍAS EN TRÁNSITO

9. El párrafo 2 del artículo 71 autoriza a un vendedor que ya ha expedido las mercaderías a oponerse a que éstas se pongan en poder del comprador. No se han dado a conocer casos en los que se haya aplicado este párrafo[27].

COMUNICACIÓN DEL APLAZAMIENTO

10. Con arreglo al párrafo 3 del artículo 71 la parte que difiera el cumplimiento deberá comunicarlo inmediatamente[28] a la otra parte[29]. El párrafo no precisa qué constituye una comunicación. Se ha concluido que las declaraciones o los actos siguientes representan una comunicación suficiente: la negativa del comprador a pagar los gastos de almacenamiento de unos muebles pese a que anteriormente había accedido a contribuir a esos gastos[30]; una carta en la que el comprador rehusaba aceptar mercaderías no conformes y ofrecía devolverlas[31]. En cambio, se estimó insuficiente la comunicación en las siguientes circunstancias: impago del precio por el comprador[32]; una carta del comprador quejándose de defectos de las mercaderías entregadas en virtud de contratos distintos de aquel cuyo cumplimiento pretendía diferir[33].

11. El párrafo 3 no establece expresamente la sanción aplicable por no comunicar inmediatamente que se difiere el cumplimiento. Los fallos han concluido uniformemente que, a falta de una comunicación oportuna, la parte agraviada no puede invocar su derecho a diferir el cumplimiento[34]. Un fallo consideró que el vendedor incurría en incumplimiento del contrato al aplazar la entrega sin comunicarlo inmediatamente al comprador y que éste tenía, por consiguiente, derecho a reclamar la indemnización de los daños y perjuicios[35].

SEGURIDADES SUFICIENTES DEL CUMPLIMIENTO

12. Con arreglo al párrafo 3, la parte que haya diferido el cumplimiento deberá poner término a ese aplazamiento y proceder al cumplimiento si la otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones. El párrafo no establece la forma ni las modalidades de esas seguridades y tampoco señala el momento en que deben darse. No se han dado a conocer casos que se ocupen de las seguridades suficientes previstas en este párrafo[36].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000] (el aplazamiento del cumplimiento de las obligaciones no es un incumplimiento sino el ejercicio de un derecho unilateral a cambiar el momento del cumplimiento) (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Caso CLOUT Nº 51 [Amtsgericht Frankfurt a.M, Alemania, 31 de enero de 1991] (el comprador tenía derecho a indemnización por daños y perjuicios porque el vendedor no le había comunicado inmediatamente que iba a diferir la entrega).

[3] Caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999] (el comprador no tenía derecho a diferir el cumplimiento de su obligación de pagar tras haberse hecho cargo de las mercaderías aun cuando se hubieran entregado menos mercaderías que las estipuladas en el contrato).

[4] Caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/001012g1german.html (el aplazamiento del cumplimiento de las obligaciones no es un incumplimiento sino el ejercicio de un derecho unilateral a cambiar el momento del cumplimiento).

[5] Caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex (el comprador no difirió el cumplimiento de sus obligaciones sino que resolvió el contrato con arreglo al párrafo 1 del artículo 72); laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (la adquisición por el comprador de mercaderías de sustitución no es un aplazamiento de sus obligaciones).

[7] Caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998].

[8] Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo arbitral Nº 302/1996, 27 de julio de 1999, publicado en *Rozenberg, Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno–Practicheskiy Commentariy* 1999–2000, Nº 27 [141–147].

[9] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Los siguientes fallos reconocen la aplicabilidad de la Convención y el derecho a diferir el cumplimiento pero sin citar el artículo 71: Maglificio Dalmine v. Coveres, Tribunal Commercial de Bruxelles, Bélgica, 13 de noviembre de 1992, Unilex (el vendedor tenía derecho a diferir la entrega porque el comprador no había pagado el precio correspondiente a un contrato anterior).

[11] Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, Unilex (hace notar que debe haber una relación mutua, recíproca entre la obligación diferida y la contraprestación).

[12] Los siguientes casos citan el apartado *a*): caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998]; caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] devolución para examinar una nueva alegación de insolvencia); laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[13] Los siguientes casos citan el apartado *b*): Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland, Rb 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 164 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.

[14] Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex. Véase, sin embargo, *Shuttle Packaging Systems v. Tsonakis*, caso CLOUT Nº 578 [Federal Western District Court of Michigan, Estados Unidos, 17 de diciembre de 2001], también en 2001 Westlaw 34046276, 2001 U.S. Dist. LEXIS 21630 (la parte agraviada debía demostrar que había habido incumplimiento esencial del contrato para tener derecho a diferir el cumplimiento; el vendedor tenía derecho a diferir la aplicación de una cláusula de no competencia porque la falta de pago del comprador constituía un incumplimiento esencial).

[15] Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex (que cita el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 71)

[16] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998] (que cita el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 71); Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 de mayo de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950523a3.html, confirmado por otros motivos, caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996].

[17] Caso CLOUT Nº 164 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995] (el tribunal, citando el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 71, concluyó que el vendedor había diferido legítimamente el cumplimiento de su obligación de reparar las mercaderías no conformes) (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el laudo de la CCI Nº 8611, 23 de enero de 1997, Unilex (señaló que el vendedor había diferido el cumplimiento antes de tener derecho a hacerlo con arreglo al apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 71 por falta de pago del precio por el comprador).

[18] *J.P.S. BVBA v. Kabri Mode BV*, Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 1º de marzo de 1995, Unilex (siete meses de demora en el pago); *Maglificio Dalmine v. Coveres*, Tribunal Commercial de Bruxelles, Bélgica, 13 de noviembre de1992, Unilex (no cita el artículo 71).

[19] Laudo arbitral VB/94124, Hungría, 17 de noviembre de 1995, Unilex (constitución de una garantía bancaria con fecha ya vencida).

[20] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); pero véase también el laudo arbitral VB/94124, Hungría, 17 de noviembre de 1995, Unilex (derecho a diferir el cumplimiento con arreglo al artículo 71 cuando se ha constituido una garantía bancaria sin valor).

[21] Caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] Caso CLOUT Nº 630 [Laudo de la CCI Nº 9448, julio de 1999], también en Unilex (el comprador no tenía derecho a diferir el cumplimiento de la obligación tras haberse hecho cargo de las mercaderías aun cuando se hubieran entregado menos mercaderías que las estipuladas en el contrato); caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (el comprador no tiene derecho a diferir el pago de las mercaderías no entregadas).

[23] *BV BA. J.P. v. S. Ltd.*, Hof van Beroep Gent, Bélgica, 28 de abril de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2000–04–28.htm.

[24] Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, Unilex; laudo arbitral Nº 273/95, Zurich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[25] Caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (el apartado *a*) del párrafo 1 del artículo 71 comprende los casos en que una parte está sometida a un procedimiento de insolvencia o ha suspendido totalmente el pago pero no aquéllos en que hay retrasos en el pago).

[26] *Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland*, Rb's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (el comprador ofreció hacerse cargo de las mercaderías en una zona de libre comercio).

[27] Caso CLOUT Nº 51 [Amtsgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de enero de 1991] (innecesario decidir si el vendedor tenía derecho a oponerse al transporte de las mercaderías porque no había enviado al comprador la comunicación correspondiente).

[28] *BV BA. J.P. v. S. Ltd.*, Hof van Beroep Gent, Bélgica, 28 de abril de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2000–04–28.htm (la comunicación no es "inmediata" cuando se relaciona con entregas realizadas siete y catorce meses antes).

[29] Véase el laudo de la CCI Nº 8611, 23 de enero de 1997, Unilex (comunicación innecesaria dadas las circunstancias del caso).

[30] Caso CLOUT Nº 338 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 23 de junio de 1998].

[31] Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.

[32] Caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/001012g1german.html (el aplazamiento del cumplimiento de las obligaciones no es un incumplimiento sino el ejercicio de un derecho unilateral a cambiar el momento del cumplimiento).

[33] *BV BA. J.P. v. S. Ltd.*, Hof van Beroep Gent, Bélgica, 28 de abril de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2000–04–28.htm (remite al párrafo 1 del artículo 7 para una confirmación tácita de este punto).

[34] Caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/001012g1german.html (la parte no puede invocar el párrafo 1; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo del caso Nº 302/1996, de 27 de julio de 1999, publicado en *Rozenberg, Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno–Practicheskiy Commentariy* 1999–2000, Nº 27 [141–147]; caso CLOUT Nº 51 [Amtsgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de enero de 1991] (el vendedor no puede invocar el derecho a oponerse al transporte de las mercaderías con arreglo al parrafo 2).

[35] Caso CLOUT Nº 51 [Amtsgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de enero de 1991].

[36] Una referencia análoga a las seguridades suficientes figura en el párrafo 2 del artículo 72 y los casos relativos a esa disposición pueden resultar pertinentes. Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 72

1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 72 da derecho al vendedor o al comprador a declarar resuelto el contrato si antes de la fecha de cumplimiento resulta patente que la otra parte incurrirá en un incumplimiento esencial de éste. Sin embargo, el artículo 49 se aplicará en vez del artículo 72 si, en la fecha de cumplimiento o después de esa fecha, el incumplimiento, o el cumplimiento no conforme al contrato de una de sus partes, constituye un incumplimiento esencial. Así pues, el comprador que no haya declarado resuelto el contrato antes de la fecha de cumplimiento no podrá resolver el contrato con arreglo al artículo 72 sino que deberá acogerse a los artículos 45 y 49[1].

2. El derecho de una parte agraviada a resolver el contrato con arreglo al artículo 72 debe distinguirse del derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 71[2]. Ambos artículos se refieren a la previsión de que habrá un incumplimiento, pero los requisitos para el ejercicio del derecho a declarar la resolución, que es una acción más drástica, son más estrictos que los requisitos para diferir el cumplimiento, tanto en lo que respecta a la gravedad del incumplimiento previsto como a la probabilidad de que se produzca. Las obligaciones de comunicación tampoco son las mismas. El artículo 72 exige una comunicación con una antelación "razonable" sólo si hubiese tiempo para ello y dispensa de la comunicación si la otra parte ha declarado que no cumplirá sus obligaciones, mientras que el artículo 71 requiere una comunicación inmediata de la suspensión del cumplimiento, y no admite excepciones[3].

3. El artículo 72 da derecho a una parte agraviada a resolver el contrato antes de la fecha de cumplimiento si (entre otras cosas) el contrato versa sobre una sola venta, mientras que el artículo 73 establece normas especiales para la cancelación de futuras entregas si se trata de un contrato que estipula entregas sucesivas. Varios fallos han reconocido que, tratándose de un contrato de compraventa con entregas sucesivas, la parte agraviada puede aplicar uno u otro de esos artículos a las entregas o los contratos futuros[4].

REQUISITOS PARA LA RESOLUCIÓN

4. El párrafo 1 enuncia los principales requisitos para poder declarar legítimamente la resolución del contrato: debe ser patente antes de la fecha de cumplimiento que la parte que ha de cumplir obligaciones incurrirá en un incumplimiento esencial del contrato. Se requiere, más que una certeza absoluta, que exista una probabilidad muy fuerte de que sobrevenga un incumplimiento esencial[5]. Un fallo decidió que para proceder a la denuncia anticipada debe hacerse valer "1) que el demandado estaba decidido a no cumplir el contrato antes de la fecha de cumplimiento del mismo y 2) que ese incumplimiento era esencial"[6].

5. El hecho de que una parte declare que no cumplirá sus obligaciones se ajusta a estos requisitos[7]. Si se prueba que efectivamente el vendedor había declarado que "dejaba de sentirse obligado" a cumplir y que "vendería las mercaderías en otro sitio", el comprador tendrá derecho a resolver el contrato[8]. Supeditar la entrega a nuevas exigencias que vayan más allá de las pactadas constituye una denuncia anticipada del contrato[9].

6. Se ha concluido también que los requisitos del párrafo 1 se cumplen en las siguientes circunstancias: cuando el comprador no paga envíos precedentes[10]; cuando el comprador no emite una carta de crédito[11]; cuando el vendedor no rebaja el precio y no se compromete a entregar a tiempo artículos de moda[12]; cuando el vendedor pone término deliberadamente a la entrega de las mercaderías[13].

7. Se ha estimado que los requisitos no se cumplen en las siguientes circunstancias: cuando el vendedor retiene las mercaderías[14]; cuando el vendedor manifiesta interés en suspender las entregas pero también accede a proseguir las negociaciones[15]; cuando el comprador no paga el importe de una entrega[16].

COMUNICACIÓN DE LA INTENCIÓN DE RESOLVER EL CONTRATO

8. El párrafo 2 del artículo 72 establece que, si se cumplen los requisitos que establece el párrafo 1 del mismo artículo,

la parte agraviada deberá comunicar con antelación a la otra parte su intención de declarar resuelto el contrato a fin de darle la oportunidad de que dé seguridades suficientes de que lo cumplirá[17]. Esta comunicación, sin embargo, sólo se exige si "hubiera tiempo para ello". Esta comunicación es diferente de la declaración de resolución prevista en el artículo 26, que también ha de hacerse si la parte agraviada no recibe seguridades suficientes y decide declarar la resolución del contrato[18]. Un fallo concluyó que la parte agraviada que invoque el artículo 72 debe declarar resuelto el contrato con anterioridad a la fecha de cumplimiento de éste[19].

SEGURIDADES SUFICIENTES DEL CUMPLIMIENTO

9. Como acaba de indicarse, la finalidad de la comunicación exigida por el párrafo 2 del artículo 72 es dar al destinatario la oportunidad de ofrecer seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones[20]. La Convención no prescribe la forma que deben adoptar esas seguridades. No se exige que la parte agraviada constituya una garantía[21].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 171 [Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996]; caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[2] Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex (el comprador no difirió el cumplimiento de sus obligaciones pero resolvió el contrato con arreglo al párrafo 1 del artículo 72); laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (la adquisición por el comprador de mercaderías en sustitución no significa diferir sus obligaciones).

[3] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (toma nota de las diferencias en cuanto a la comunicación).

[4] *EP S.A.v FP Oy*, Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, Unilex (dos pedidos separados de una crema para la piel iban a ser atendidos con productos preparados con la misma y se había producido un incumplimiento esencial de los requisitos de calidad de las mercaderías en la primera entrega, de modo que la parte agraviada podía cancelar la segunda entrega al amparo del artículo 72, o bien, si se consideraba que los dos pedidos representaban dos entregas de un contrato de compraventa con entregas sucesivas, al amparo del párrafo 2 del artículo 73); laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (el incumplimiento esencial respecto de las futuras entregas se ajusta tanto al artículo 72 como al 73).

[5] Landgericht Berlin, Alemania, 30 de septiembre de 1992, Unilex (se requiere, más que una certeza absoluta, que haya una probabilidad muy fuerte). Véase también el laudo arbitral Nº S2/97, Schiedsgericht der Börse für Landwirtschaftliche Produkte — Viena, Austria, 10 de diciembre de 1997, Unilex ("fundados motivos" con arreglo al artículo 73 significa una fuerte probabilidad, criterio menos estricto que el que figura en el párrafo 1 del artículo 72).

[6] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (cita los artículos 25 y 72) (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Véase el párrafo 3 del artículo 72 (que exonera a la parte agraviada de dar a la otra parte la oportunidad de ofrecer seguridades suficientes de su cumplimiento, como normalmente exige el párrafo 2 del artículo 72, "si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones").

[8] Caso CLOUT Nº 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999].

[9] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitraje, 29 de diciembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994], *confirmó con modificaciones*: Landgericht Krefeld, 28 de abril de 1993, Unilex; Landgericht Berlin, Alemania, 30 de septiembre de 1992, Unilex.

[11] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000].

[12] Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex.

[13] Laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31de mayo de 1996, Unilex.

[14] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[15] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex.

[16] Laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[17] *EP S.A.v FP Oy*, Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, Unilex (la fecha y el contenido de un fax hacían que constituyera una comunicación con antelación).

[18] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (destaca la diferencia entre la comunicación del artículo 72 y la declaración de resolución y concluye que la declaración de resolución fue tardía); caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (comunicación por el vendedor de su intención de resolver el contrato, sin obtener respuesta del comprador, seguida de la declaración de resolución) (véase el texto íntegro de la decisión).

[19] Caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[20] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (el comprador no respondió a la petición de seguridades suficientes) (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex.

Artículo 73

1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

INTRODUCCIÓN

1. Este artículo establece normas especiales para los contratos que estipulen entregas sucesivas. Dichas normas determinan el momento en que el vendedor o el comprador tienen derecho a declarar resuelto el contrato en relación con una sola entrega, futuras entregas, o el contrato en su totalidad[1]. Con arreglo al artículo 26 la declaración de resolución surtirá efecto sólo si la parte agraviada la comunica a la otra parte.

2. El artículo 73 no impide la aplicación de otros artículos de la Convención. Cuando una parte no entregue las mercaderías o no pague una entrega, la parte agraviada tendrá derecho, con arreglo a los artículos 47 ó 64, a conceder un plazo suplementario a la parte que ha incumplido y a rechazar la entrega si esa parte no cumple su obligación dentro del plazo suplementario[2]. Si se han efectuado algunas entregas, aunque no todas, pueden ser aplicables el artículo 51 relativo a la entrega parcial y el artículo 73[3]. La parte agraviada tiene la posibilidad de optar entre el derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones conforme al párrafo 1 del artículo 71 o el de resolver el contrato respecto de las entregas futuras conforme al párrafo 2 del artículo 73[4]. La parte agraviada puede también declarar resueltas sus obligaciones contractuales de proceder a nuevas entregas al amparo bien del artículo 72 o bien del artículo 73[5].

EN QUÉ CONSISTE UN CONTRATO CON ENTREGAS SUCESIVAS

3. Un contrato con entregas sucesivas es el que estipula la entrega de mercaderías en lotes separados[6]. No es necesario que las mercaderías sean fungibles, por lo que un contrato con entregas sucesivas puede tener por objeto diferentes tipos de mercaderías en cada entrega (por ejemplo, abrigos de piel de cordero para hombre y abrigos de piel de cordero para mujer)[7]. Un fallo decidió que no se requería que un contrato con entregas sucesivas determinara la cantidad correspondiente a cada entrega a los efectos del artículo 73 con la misma precisión que si se tratara de la cantidad de las entregas parciales a los efectos del artículo 51[8].

4. Varios fallos han estimado que los contratos individuales entre partes que mantenían una relación continua eran contratos con entregas sucesivas regidos por el artículo 73[9], y concluido que la parte agraviada podía proceder al amparo del artículo 73 o valiéndose de otros artículos, como los artículos 71[10] ó 72[11]. Un fallo aplicó también el artículo 73 a contratos anuales separados entre las mismas partes, de suministro de aluminio[12]. Sin embargo, otro fallo distinguió entre un contrato con entregas sucesivas y un contrato de distribución o un contrato marco: este último puede regular materias no relacionadas con las ventas, como la representación exclusiva en una determinada zona geográfica o incluso un convenio que no fije ninguna cantidad determinable de mercaderías[13].

RESOLUCIÓN DE UN CONTRATO EN RELACIÓN CON UNA SOLA ENTREGA

5. El párrafo 1 autoriza a una de las partes a declarar resuelto el contrato en relación con una sola entrega si la otra parte incurre en un incumplimiento esencial (véase el artículo 25) respecto de dicha entrega. Para determinar si una parte incurre en un incumplimiento esencial se aplican los mismos criterios tanto a los contratos que estipulan una sola entrega como a los que prevén entregas sucesivas. Se ha concluido que la parte agraviada tiene derecho a resolver el contrato respecto de una entrega en los casos siguientes: cuando el vendedor no entrega las mercaderías

prometidas[14]; cuando el vendedor supedita una determinada entrega a la satisfacción de nuevas exigencias[15]. Se ha estimado, en cambio, que la parte agraviada no está autorizada a resolver la parte del contrato relativa a una entrega particular porque el vendedor haya diferido el pago del precio de una entrega[16].

RESOLUCIÓN DEL CONTRATO EN RELACIÓN CON FUTURAS ENTREGAS

6. El párrafo 2 del artículo 73 autoriza a una parte agraviada a resolver el contrato en relación con futuras entregas si esa parte tiene fundados motivos para inferir que la otra parte incurrirá en un incumplimiento esencial de sus obligaciones (véase el artículo 25) en lo que respecta a tales entregas.

7. Se ha estimado que un comprador agraviado tiene derecho a resolver el contrato respecto de las futuras entregas en los casos siguientes: el vendedor no procede a la entrega pese a haber percibido el pago[17]; el vendedor no efectúa la primera entrega[18]; el vendedor declara que no procederá a nuevas entregas[19]; el vendedor rehúsa entregar más cerezas a causa de un alza considerable del precio de éstas en el mercado[20]; la realización tardía de tres entregas perturba la producción del comprador[21]; la entrega de mercaderías de calidad deficiente[22]; el comprador tenía fundados motivos para deducir que el vendedor no podría entregar pimientos que se ajustaran a la reglamentación sobre seguridad alimentaria[23].

8. Se ha fallado que el vendedor tenía fundados motivos para resolver el contrato en los casos siguientes: la falta de emisión de una carta de crédito daba motivos suficientes para inferir que el comprador no pagaría el precio[24]; el comprador persistía en violar una condición del contrato que le prohibía vender las mercaderías en determinados mercados[25].

9. Si una de las partes declara resuelto el contrato en relación con futuras entregas conforme al párrafo 2, deberá comunicar la resolución a la otra parte (véase el artículo 26) dentro de un plazo razonable. Un comprador que tenía derecho a resolver el contrato respecto de futuras entregas, lo resolvió efectivamente enviando una comunicación en tal sentido al vendedor dentro de las 48 horas siguientes a la tercera entrega tardía[26].

RESOLUCIÓN DE UN CONTRATO EN SU TOTALIDAD SI LAS ENTREGAS SON INTERDEPENDIENTES

10. Si una parte decide declarar resuelto el contrato en relación con una entrega de conformidad con el párrafo 1 del artículo 73, el párrafo 3 del mismo artículo le autoriza a declarar al mismo tiempo resuelto el contrato respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas que, por su interdependencia con las entregas ya efectuadas, no puedan destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato. Si una parte resuelve el contrato respecto de tales entregas conforme al párrafo 3, deberá comunicarlo a la otra parte al mismo tiempo que le comunica la resolución del contrato respecto de la entrega en curso de conformidad con el párrafo 1. No se han dado a conocer casos en que se haya aplicado esta disposición.

Notas

[1] Véase también el laudo de la CCI Nº 8740, 1996, Unilex (el comprador rechazó debidamente la última entrega porque la entrega total de carbón era inferior al volumen estipulado en el contrato).

[2] Schiedsgericht der Börse für Landwirtschaftliche Produkte — Viena, Austria, 10 de diciembre de 1997, Unilex (el comprador no se hizo cargo de las mercaderías); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (impago por el comprador de una entrega); Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex (el vendedor no entregó la tercera parte de lo pactado).

[3] Caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999] (son aplicables tanto el artículo 51 como el 73 pero el comprador no estableció el derecho a retener los pagos); laudo de la CCI Nº 8128, 1995, Unilex.

[4] Véase el caso CLOUT Nº 578 [Federal Western District Court of Michigan, Estados Unidos, 17 de diciembre de 2001] (*Shuttle Packaging Systems v. Tsonakis*) (cita los artículos 71 a 73 en relación con los derechos y acciones disponbles en una operación por entregas sucesivas); caso CLOUT Nº 630 [laudo de la CCI Nº 9448, Julio 1999] (el comprador no estaba facultado para diferir el cumplimeinto porque se había hecho cargo de parte de las mercaderías); caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (además del derecho a declarar resuelto el contrato respecto de ciertas entregas en virtud del artículo 73, el vendedor tenía derecho a diferir el cumplimiento con arreglo al párrafo 1 del artículo 71 pero el vendedor no logró establecer su derecho en este caso).

[5] *EP S.A.v FP Oy*, Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, Unilex (dos pedidos separados de una crema para la piel iban a ser atendidos con productos preparados con la misma y se había producido un incumplimiento esencial de los requisitos de calidad de las mercaderías en la primera entrega, de modo que la parte agraviada podía cancelar la segunda entrega al amparo del artículo 72, o bien, si se consideraba que los dos pedidos representaban dos entregas de un contrato de compraventa con entregas sucesivas, al amparo del párrafo 2 del artículo 73); laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (el incumplimiento esencial de las futuras entregas se rige tanto por el artículo 72 como por el artículo 73).

[6] Laudo de la CCI Nº 9887, agosto de 1999, Unilex (producto químico); caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (abrigos de piel de cordero); caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] (queso); caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (paraguas); caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 3 de noviembre de 1997] (resortes); caso CLOUT Nº 214

[Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (aceite de girasol); caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995] (vaqueros); laudo arbitral Nº Vb 94124, Cámara de Comercio e Industria de Budapest, Hungría, 17 de noviembre de 1995, Unilex (setas); Cámara Económica del Tribunal Popular Intermedio de Changsa, caso Nº 89, China, 18 de septiembre de 1995, Unilex (aleación de molibdeno y hierro); Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex (pimientos); laudo de la CCI Nº 8128, 1995, Unilex (fertilizantes químicos).

[7] Caso CLOUT Nº 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Schiedsgericht der Börse für Landwirtschaftliche Produkte – Viena, Austria, 10 de diciembre de 1997, Unilex (desde el punto de vista económico, dos contratos celebrados el mismo día con entregas sucesivas de cebada que han de efectuarse en el mismo plazo forman parte de la misma operación y se rigen, por ende, por el artículo 73).

[10] Caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (se intentó diferir el cumplimiento conforme al artículo 73 y no al artículo 71).

[11] *EP S.A.v FP Oy*, Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, Unilex (dos pedidos separados de una crema para la piel iban a ser atendidos con productos preparados con la misma y se había producido un incumplimiento esencial de los requisitos de calidad de las mercaderías en la primera entrega, de modo que la parte agraviada podía cancelar la segunda entrega al amparo del artículo 72, o bien, si se consideraba que los dos pedidos representaban dos entregas de un contrato de compraventa con entregas sucesivas, al amparo del párrafo 2 del artículo 73); laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (el incumplimiento esencial respecto de futuras entregas se rige tanto por el artículo 72 como por el artículo 73).

[12] Laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (el incumplimiento esencial respecto de futuras entregas se rige tanto por el artículo 72 como por el artículo 73).

[13] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (que dejó pendiente la decisión de si el contrato en el caso sometido al tribunal era un contrato con entregas sucesivas) (véase el texto íntegro de la decision).

[14] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997].

[15] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitraje, 29 de diciembre de 1998].

[16] Laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[17] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997].

[18] Laudo arbitral Nº 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (no efectuar la primera entrega da fundados motivos para inferir que las entregas ulteriores no se llevarán a cabo).

[19] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998].

[20] Caso CLOUT Nº 265 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 25 de mayo de 1999].

[21] Caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 3 de noviembre de 1997].

[22] Laudo de la CCI Nº 9887, agosto de 1999, Unilex.

[23] Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex.

[24] Laudo arbitral Nº Vb 94124, Cámara de Comercio e Industria de Budapest, Hungría, 17 de noviembre de 1995, Unilex.

[25] Caso CLOUT Nº 154 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 22 de febrero de 1995] (reventa de vaqueros en Africa y Sudamérica; cita también el párrafo 1 del artículo 64).

[26] Caso CLOUT Nº 246 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 3 de noviembre de 1997].

Parte III, Capítulo V, Sección II

Indemnización por daños y perjuicios (artículos 74 a 77)

VISIÓN GENERAL

1. Los apartados *b)* de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61 de la Convención disponen que el comprador agraviado y el vendedor agraviado podrán respectivamente exigir, con arreglo a los artículos 74 a 77, la indemnización de los daños y perjuicios padecidos si la otra parte "no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención". Los artículos 74 a 77, que componen la Sección II del Capítulo V de la Parte III, enuncian las fórmulas de cálculo de los daños y perjuicios aplicables tanto a las demandas del vendedor agraviado como a las del comprador agraviado. Esas disposiciones son exhaustivas y excluyen el recurso al derecho interno[1].

2. El artículo 74 establece la fórmula general aplicable en todos los casos en los que una parte agraviada tenga derecho a indemnización de los daños y perjuicios. Prevé la reparación de todas las pérdidas, incluidas las ganancias dejadas de obtener, causadas por el incumplimiento en la medida en que esas pérdidas fueran previsibles por la parte que incumplió en el momento de la celebración del contrato. La parte agraviada puede exigir una indemnización con arreglo al artículo 74 aunque esté facultada para hacerlo conforme a los artículos 75 ó 76[2]. Estos últimos establecen expresamente que una parte agraviada puede obtener una indemnización suplementaria en virtud del artículo 74.

3. Los artículos 75 y 76 sólo se aplican en casos de que el contrato se haya declarado resuelto. El artículo 75 calcula la cuantía de los daños y perjuicios remitiéndose expresamente al precio estipulado en una operación de reemplazo, mientras que el artículo 76 calcula esa cuantía en abstracto basándose en el precio corriente en el mercado. El párrafo 1 del artículo 76 dispone que la parte agraviada no podrá calcular sus daños y perjuicios con arreglo al artículo 76 si ha celebrado una operación de reemplazo conforme al artículo 75[3]. No obstante, si una parte agraviada celebra una operación de reemplazo por una cantidad de mercaderías inferior a la prevista en el contrato, serán aplicables tanto el artículo 75 como el 76[4].

4. Con arreglo al artículo 77 la cuantía de los daños y perjuicios exigibles conforme a los artículos 74, 75 y 76 disminuirá si se establece que la parte agraviada no procedió a reducir la pérdida. La disminución será equivalente a la cuantía en que debiera haberse reducido la pérdida.

5. Varios tribunales han deducido principios generales de los artículos de la Sección II. Un fallo llegó a la conclusión de que la compensación íntegra a la parte agraviada es uno de los principios generales en que se basa la Convención[5]. Otro fallo consideró que la Convención prefiere el cálculo "concreto" de los daños y perjuicios, remitiéndose a operaciones o pérdidas efectivas, a un cálculo abstracto basado en el precio del mercado[6]. Se ha fallado además que la finalidad de la reclamación de daños y perjuicios es reponer a la parte agraviada en la situación económica en que estaría si se hubiera cumplido el contrato adecuadamente (protección frente a los daños e indemnización por el lucro cesante) o, como alternativa, compensar a la parte agraviada por los gastos en que incurriera razonablemente con motivo del contrato cuando el propósito de esos gastos se haya frustrado a causa del incumplimiento[7].

RELACIÓN CON OTROS ARTÍCULOS

6. El artículo 6 establece que las partes pueden convenir por acuerdo entre ellas excepciones a las disposiciones de la Convención, o modificarlas, incluso las relativas a los daños y perjuicios de la Sección II del Capitulo V. Varios fallos se han basado tácitamente en el artículo 6 al aceptar condiciones incluidas en contratos que limitaban[8] o liquidaban[9] los daños y perjuicios. Un fallo concluyó que si las partes habían convenido en que la parte agraviada tuviera derecho a una "cantidad compensatoria" si el contrato se resolvía a causa del comportamiento de la otra parte, la parte agraviada estaba facultada para exigir tanto esa cantidad como la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 75[10]. Otro fallo llegó a la conclusión de que un acuerdo posterior a un litigio para dirimir una controversia sobre el incumplimiento de una parte prevalecía sobre el derecho de la parte agraviada a exigir una indemnización de los daños y perjuicios en el marco de las disposiciones de la Convención sobre la materia[11]. La validez de tales condiciones especiales se rige por el derecho interno aplicable y no por la Convención. (apartado *a)* del artículo 4).

7. Una parte que incurra en incumplimiento no responderá de los daños y perjuicios si prueba que concurren las circunstancias previstas en los artículos 79 u 80. Conforme al artículo 79, la parte que haya incumplido ha de demostrar "que la falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad" y que "no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias". Sin embargo, si la parte exonerada no ha comunicado a la otra parte dentro de un plazo razonable el impedimento y sus efectos según lo previsto en el párrafo 4 del artículo 79, será responsable de los daños y perjuicios resultantes de la

falta de recepción de esa comunicación (párrafo 4 del artículo 79). Conforme al artículo 80, una parte agraviada no podrá invocar el incumplimiento de la otra parte en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por una acción u omisión de la propia parte agraviada.

8. El artículo 44 dispone que la parte que no comunique la no conformidad con arreglo a lo dispuesto en los artículos 39 y 43, conservará sin embargo la opción de exigir indemnización de los daños y perjuicios, "excepto el lucro cesante", si puede aducir una excusa razonable que explique su omisión.

9. El artículo 50 autoriza al comprador agraviado a rebajar el precio en una cierta proporción cuando reciba y conserve mercaderías no conformes. El comprador podrá renunciar a su derecho a exigir indemnización de daños y perjuicios con arreglo a los artículos 74 a 76 acogiéndose en su lugar a la rebaja del precio prevista en el artículo 50[12].

10. Si el contrato se declara resuelto, la parte agraviada que exija indemnización de daños y perjuicios conforme a los artículos 75 ó 76 también estará sometida a los artículos 81 a 84, que regulan los efectos de la resolución. Aunque por lo general la resolución libere a las partes de sus obligaciones con arreglo a contrato, el derecho a exigir indemnización de los daños y perjuicios se mantendrá pese a esa resolución[13] (párrafo 1 del artículo 81).

11. Otros artículos de la Convención pueden exigir que una parte adopte medidas concretas de protección contra las pérdidas. Los artículos 85 a 88 establecen, por ejemplo, cuándo y cómo un comprador o un vendedor deberán conservar las mercaderías que se encuentren en su posesión[14]. La parte que adopte tales medidas tendrá derecho con arreglo a esos artículos al reembolso de los gastos razonables que haya realizado[15].

CARGA DE LA PRUEBA

12. Aunque ninguna de las fórmulas de cálculo de la indemnización de los daños y perjuicios de los artículos 74, 75 y 76 imponga expresamente la carga de la prueba, un tribunal concluyó que la Convención reconocía el principio general de que la parte que invoca un derecho debe probarlo y que dicho principio excluye la aplicación del derecho interno para establecer la carga de la prueba[16]. El tribunal, por consiguiente, opinó que la parte agraviada que exija indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74, 75 y 76, así como la parte que haya incumplido y que pida una reducción de la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 77[17], tendrán que asumir la carga de demostrar su derecho, de establecer la cuantía de los daños y perjuicios o de probar que procede reducir la indemnización. El mismo tribunal concluyó, sin embargo, que es el derecho interno y no la Convención el que indica al juez cómo ha de fundamentar su opinión (por ejemplo, la ponderación de las pruebas presentadas), ya que se trata de una materia no regida por la Convención[18].

COMPENSACIÓN

13. Aunque la Convención no aborda la cuestión de si puede oponerse una acción de reconvención frente a una reclamación basada en sus disposiciones con el fin de compensarla[19], determina en cambio si puede ejercitarse ese tipo de acción en relación con un contrato de compraventa[20]. En caso de que exista esa posibilidad, la acción de reconvención puede oponerse a la demanda resultante de la Convención para compensarla[21].

JURISDICCIÓN COMPETENTE; LUGAR DE PAGO DE LA INDEMNIZACIÓN DE DAÑOS Y PERJUICIOS

14. Varios fallos han llegado a la conclusión de que, a los efectos de determinar la jurisdicción competente, los daños y perjuicios por incumplimiento del contrato han de pagarse en el establecimiento del demandante[22]. El razonamiento en que se fundan esos fallos es que la Convención se basa en el principio general de que una deuda ha de pagarse en el domicilio del acreedor salvo acuerdo en contrario de las partes.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (se excluye el recurso al derecho interno en materia de indemnización de daños y perjuicios).

[2] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (la parte agraviada puede exigir la indemnización con arreglo al artículo 74 incluso cuando esté facultada para hacerlo también conforme a los artículos 75 ó 76).

[3] Véase el laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (no podrá exigir indemnización conforme al artículo 76 la parte agraviada que haya celebrado operaciones de reemplazo en el sentido del artículo 75). Véase, sin embargo, el caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (cálculo de la indemnización con arreglo al artículo 76 y no conforme al artículo 75 debido a que el vendedor agraviado había procedido a una venta de reemplazo por una cuarta parte del precio del contrato y por un precio inferior al corriente en el mercado).

[4] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994]. Véase también el laudo de la CCI Nº 8740, 1996, Unilex (el comprador agraviado que no pudo establecer el precio del mercado no tendrá derecho a indemnización conforme al artículo 76 sino con arreglo al artículo 75 sólo en la medida en que haya efectuado compras de reemplazo); pero compárese con el laudo de la CIETAC, China, 30 de octubre de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911030c1.html (el comprador agraviado que había hecho compras correspondientes a sólo una parte de la cantidad prevista en el contrato obtuvo sin embargo indemnización conforme al artículo 75 por la cantidad estipulada en el contrato multiplicada por la diferencia entre el precio del contrato y el precio de las mercaderías de reemplazo).

[5] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (cita el artículo 74 respecto de un principio general en el sentido del párrafo 2 del artículo 7).

[6] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (la Convención prefiere el cálculo concreto de los daños y perjuicios a la referencia al precio del mercado conforme al artículo 76) (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (la indemnización no se calculó con arreglo al artículo 76 porque era posible hacerlo sobre la base de operaciones reales).

[7] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Hovioikeus [Tribunal de Apelación] Turku, Finlandia, 12 abril del 2002, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html (son aplicables las condiciones de la garantía que limitaban la indemnización exigible).

[9] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 302/96, Rusia, 27 de julio de 1999, publicado en Rozenberg, *Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno–Practicheskiy Commentariy Moscow* (1999–2000) Nº 27 [141–147] (los daños y perjuicios liquidados justificados; la indemnización del comprador agraviado calculada sobre la base del lucro cesante); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, caso Nº 251/93, Rusia, 23 de noviembre de 1994, Unilex (indemnización por la demora concedida sólo en la medida indicada en la cláusula de penalización por la demora estipulada en el contrato).

[10] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992].

[11] Laudo de la CIETAC Nº 75, China, 1º de abril de 1993, Unilex. Disponible también en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.ed/cgi–bin/isearch.

[12] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000].

[13] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (las disposiciones relativas a la indemnización de los daños y perjuicios prevalecen sobre las consecuencias de la resolución conforme a los artículos 81 a 84).

[14] Laudo de la CIETAC, China, 6 de junio de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cietac–sz.org.cn/cietac/index.htm (el costo del flete de las mercaderías devueltas compartido entre el comprador que no restituyó las mercaderías de manera razonable y el vendedor que no facilitó la restitución).

[15] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994] (que otorgó indemnización en el marco del artículo 74 por los gastos en que se incurrió para conservar las mercaderías conforme a los artículos 86 y 87 y al párrafo 1 del artículo 88). Véase también el caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (indemnización de los gastos en que se incurrió para conservar mercaderías perecederas aunque los artículos 85 a 88 no lo exigieran) (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch. Véase también el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgreicht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (la carga de establecer la pérdida incumbe a la parte agraviada); laudo de la CCI Nº 7645, marzo de 1995, Unilex ("en virtud de los principios generales del derecho" la parte que exige indemnización asume la carga de probar la existencia y la cuantía de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de la otra parte). Véase en general el caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000] (que deduce del artículo 79 el principio general de que incumbe al demandante probar los fundamentos de sus exigencias).

[17] El artículo 77 de la Convención establece expresamente que la parte que no haya cumplido podrá exigir una rebaja si la otra parte no adopta las medidas razonables para reducir la pérdida.

[18] *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch (que interpreta el artículo 8 del Código Civil suizo). Véase también el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (el derecho interno, y no la Convención, establece cómo han de calcularse los daños y perjuicios cuando no sea posible determinar la cuantía); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (el derecho interno decide si la estimación de la indemnización por pérdidas futuras es suficientemente precisa).

[19] Caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] (el derecho aplicable, y no la Convención, determina si es admisible la compensación); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (el derecho interno aplicable determina si es posible la compensación). Pero véase el caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999] (parece sugerir que, como la Convención no reconoce al comprador agraviado que ejercite una acción de compensación, éste no tiene derecho a compensar los daños y perjuicios que haya padecido deduciéndolos de su obligación de pagar el precio de las mercaderías entregadas).

[20] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (se permite la compensación en virtud del derecho interno aplicable; la acción de reconvención se aprecia sobre la base de la Convención). Pero véase el caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (la acción de reconvención se basa en la Convención; la compensación es autorizada por la Convención).

[21] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (la acción de reconvención del comprador compensa la demanda del vendedor para obtener el pago del precio); caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (compensación con el precio de la indemnización debida al comprador); caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (la compensación con la acción de reconvención del comprador habría sido admisible pero el vendedor no había incurrido en incumplimiento). Véase también el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (que reconoce tácitamente la posibilidad de que se invoque la acción del comprador para hacer efectiva la responsabilidad civil del vendedor a fin de compensarla con la demanda de éste para obtener el pago del precio; el tribunal aplicó las disposiciones de la Convención en materia de notificaciones para desestimar esa acción por responsabilidad civil). Pero véase el caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999] (parece sugerir que, como la Convención no reconoce al comprador agraviado que ejercite una acción de compensación, éste no tiene derecho a compensar los daños y perjuicios que haya padecido deduciéndolos de su obligación de pagar el precio de las mercaderías entregadas).

[22] Caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996] (que deduce del principio general enunciado en el párrafo 1 del artículo 57 que el lugar de pago es el domicilio del acreedor); caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (el principio general sobre el lugar de pago se deduce del párrafo 1 del artículo 57).

Artículo 74

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

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 74 establece la fórmula general que prevé la Convención para el cálculo de la indemnización de daños y perjuicios. La fórmula se aplica si una de las partes en el contrato de compraventa no cumple las obligaciones dimanantes del contrato o de la Convención[1]. La primera frase del artículo 74 prevé la indemnización de todas las pérdidas, incluso la de la ganancia dejada de obtener, sufridas por la parte agraviada como consecuencia del incumplimiento de la otra parte. La segunda frase limita esa indemnización a las pérdidas que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato. La fórmula se aplica tanto a las demandas del vendedor como a las del comprador.

2. La Convención define los motivos que justifican la indemnización pero el código de procedimiento nacional puede ser la ley aplicable a la evaluación de la prueba de la pérdida de que se trate[2]. El derecho interno aplicable permite determinar también si una parte puede ejercer un derecho de compensación en un procedimiento iniciado con arreglo a la Convención (véase el párrafo 37 *infra*). Las disposiciones del derecho sustantivo interno pueden ser también las aplicables a ciertos aspectos de la determinación de la cuantía de los daños y perjuicios, como la ponderación de las pruebas[3].

3. Un tribunal dedujo de la fórmula para establecer los daños y perjuicios del artículo 74 el principio general de la indemnización íntegra. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 7 el tribunal utilizó este principio general para colmar el vacío de que adolece el artículo 78, que establece el derecho a percibir intereses en ciertas circunstancias pero no indica cómo ha de determinarse el tipo de interés [4].

4. Con arreglo al artículo 6, un vendedor y un comprador pueden acordar establecer excepciones al artículo 74 o modificarlo. Varios fallos han confirmado estipulaciones contractuales que limitan[5] o liquidan[6] los daños y perjuicios. La validez de esas estipulaciones contractuales, en virtud del apartado *a*) del artículo 4, se rige por el derecho interno aplicable y no por la Convención[7].

RELACIÓN CON OTROS ARTÍCULOS

5. Una parte agraviada puede optar por exigir indemnización conforme al artículo 74 aunque tenga derecho a valerse de los artículos 75 y 76[8]. Estas últimas disposiciones establecen expresamente que una parte agraviada podrá reclamar indemnizaciones adicionales conforme al artículo 74.

6. Las indemnizaciones exigibles en virtud del artículo 74 se reducirán si se establece que la parte agraviada no hizo nada para reducir las pérdidas en la forma prevista en el artículo 77. La disminución equivaldrá a la cuantía en que debería haberse reducido la pérdida. Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 77.

7. El artículo 78 prevé expresamente el derecho a percibir intereses en determinados casos pero establece que sus disposiciones se aplicarán "sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74". Varios fallos han otorgado el cobro de intereses con arreglo al artículo 74[9]. En algunos casos a los que no era aplicable el artículo 78, porque no se trataba de pérdidas resultantes de sumas adeudadas se concedieron intereses como indemnización[10].

8. Un vendedor agraviado puede exigir que el comprador pague el precio con arreglo al artículo 62. Según el resumen de un dictamen arbitral, el tribunal concedió al vendedor el cobro del precio como indemnización de los daños y perjuicios conforme al artículo 74[11].

DERECHO A INDEMNIZACIÓN DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS

9. El artículo 74 establece una fórmula general para el cálculo de la indemnización. El derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios se establece en los apartados *b)* de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61. Estos apartados disponen que el comprador agraviado y el vendedor agraviado podrán, respectivamente, exigir la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo a los artículos 74 a 77 si la otra parte "no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a

la presente Convención". Por consiguiente, la formula del artículo 74 puede utilizarse para calcular la indemnización por el incumplimiento tanto de las obligaciones dimanantes de la Convención como de las estipuladas en el contrato de compraventa[12].

10. El artículo 74 prescribe que podrá concederse la indemnización de los daños y perjuicios por un "incumplimiento del contrato" que haya ocasionado una pérdida, sin ninguna calificación de la gravedad del incumplimiento o de la pérdida. Del resumen de un laudo arbitral se desprende, sin embargo, que podrá exigirse indemnización conforme al artículo 74 por "incumplimiento esencial"[13].

11. Con arreglo a los artículos 45 y 61 una parte agraviada tiene derecho a exigir indemnización sin tomar en cuenta la "culpa" de la parte que no haya cumplido. Varios fallos han examinado la cuestión de si las reclamaciones basadas en el descuido de una parte están sometidas a la Convención. Un tribunal arbitral concluyó que, como un comprador agraviado no había comunicado oportunamente al vendedor la falta de conformidad, correspondía aplicar el derecho civil interno para repartir la pérdida por partes iguales entre el vendedor y el comprador, dado que la Convención no regulaba el problema de la participación conjunta en el daño[14]. Un fallo llegó también a la conclusión de que la Convención no amparaba la reclamación de que el presunto vendedor había hecho una falsa declaración por negligencia que había inducido a la celebración del contrato de compraventa[15].

12. Si un comprador agraviado deja de comunicar oportunamente, sin una excusa válida[16], la falta de conformidad al vendedor que haya incumplido el contrato de conformidad con los artículos 39 ó 43, pierde su derecho a invocar esa falta de conformidad para exigir la indemnización[17]. Si tiene una excusa razonable que lo dispense de la comunicación oportuna, el comprador agraviado podrá reclamar no obstante la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, con arreglo al artículo 44[18].

13. El artículo 79 exonera de la indemnización de daños y perjuicios (pero no de responder frente a otras acciones por falta de cumplimiento) a la parte que no haya cumplido el contrato si prueba que concurren las circunstancias previstas en el párrafo 1 del artículo 79. El párrafo 4 de dicho artículo dispone, sin embargo, que la parte que haya incurrido en incumplimiento será responsable de los daños y perjuicios resultantes de la falta de recepción por la otra parte de una comunicación oportuna del impedimento y sus efectos.

14. El artículo 80 dispone que una parte agraviada no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por su propia acción u omisión.

TIPOS DE PÉRDIDAS

15. La primera frase del artículo 74 establece que la indemnización de daños y perjuicios a una parte agraviada consiste en una suma de dinero que compense "la pérdida sufrida y... la ganancia dejada de obtener… como consecuencia del incumplimiento". Salvo la mención expresa de la ganancia no obtenida, el artículo 74 no precisa de otro modo las pérdidas. Los fallos se remiten a veces a la clasificación de los daños y perjuicios utilizada en el derecho interno[19]. Se ha fallado que el comprador que ha recibido mercaderías no conformes y no ha declarado resuelto el contrato tiene derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios de conformidad con el artículo 74, indemnización que se calculará midiendo la diferencia entre el valor de las mercaderías contratadas por el comprador y el valor de las mercaderías que fueron realmente entregadas[20].

– Pérdidas resultantes de la muerte o de lesiones corporales

16. El artículo 5 establece que la responsabilidad por la muerte o las lesiones corporales de una persona queda al margen del ámbito de aplicación de la Convención. Sin embargo, al pronunciarse sobre su competencia, un tribunal presumió tácitamente que la Convención se aplicaba a las acciones de un comprador contra su vendedor para obtener la indemnización de lesiones corporales reclamada por otro comprador a quien había revendido las mercaderías[21].

– Pérdidas resultantes del daño sufrido por otro tipo de bienes

17. El artículo 5 no descarta las pérdidas resultantes del daño sufrido por bienes distintos de las mercaderías objeto de la compraventa[22].

– Pérdidas derivadas de daños a intereses inmateriales

18. El artículo 74 no excluye las pérdidas derivadas de daños a intereses inmateriales, como las que afectan al prestigio de una parte agraviada a raíz del incumplimiento de la otra parte. Algunos fallos han reconocido tácitamente el derecho a indemnización de los daños y perjuicios resultantes de atentados contra la reputación o el buen nombre[23], pero por lo menos uno negó que ese derecho estuviera protegido por la Convención[24]. Un tribunal consideró infundada una reclamación por pérdida de clientela y pérdida de reputación[25].

– Pérdidas resultantes de cambios de valor de la moneda

19. Según el artículo 74, la indemnización de daños y perjuicios comprenderá el "valor de la pérdida sufrida", pero esa disposición no dice expresamente si esa fórmula comprende las pérdidas resultantes de cambios de valor de la moneda. Varios tribunales han reconocido que la parte agraviada puede sufrir pérdidas debidas al impago o a la demora en el pago de una suma de dinero. Esas pérdidas pueden obedecer a fluctuaciones del tipo de cambio o a la devaluación de la moneda. Los tribunales no son unánimes en cuanto a la solución apropiada. Varios fallos han otorgado indemnizaciones que reflejan una devaluación[26] o la evolución del costo de la vida[27]. Por el contrario, varios

fallos también han rehusado conceder indemnización por pérdidas de ese tipo. Un fallo concluyó que en principio un demandante no tiene derecho a indemnización por pérdidas derivadas de una devaluación monetaria pero a continuación indicó que podía ser indemnizado si había realizado operaciones en moneda extranjera y tenía por costumbre cambiar esa moneda inmediatamente después de recibirla[28]. Otro tribunal declaró que si bien la devaluación de la moneda en la que debía pagarse el precio podía ocasionar daños y perjuicios con arreglo a la Convención, no cabía conceder indemnización en el caso en cuestión porque sólo era posible reparar las pérdidas futuras cuando fuera posible estimarlas[29].

GASTOS DE LA PARTE AGRAVIADA

20. Numerosos fallos han reconocido el derecho de la parte agraviada a ser indemnizada por los gastos razonables que hubiera realizado con motivo de la preparación del contrato incumplido o como consecuencia de dicho incumplimiento. La segunda frase del artículo 74 limita la indemnización a la cuantía total de las pérdidas que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera podido prever en el momento de la celebración del contrato (véanse los párrafos 32 a 34 *infra*). Aunque la Convención no requiera expresamente que los gastos sean razonables, varios fallos han rehusado otorgar indemnización cuando los gastos no lo eran[30].

21. Algunos fallos han concedido una indemnización de daños y perjuicios accesorios a compradores agraviados que habían realizado gastos razonables con los siguientes fines: inspección de mercaderías no conformes[31]; manipulación y almacenamiento de mercaderías no conformes[32]; conservación de las mercaderías[33]; gastos de envío e importe de los derechos de aduana relacionados con la devolución de las mercaderías[34]; gastos de expedición de mercaderías de reemplazo en virtud de un contrato ya existente con un tercero[35]; instalación de las mercaderías de reemplazo[36]; gastos de venta y de comercialización[37]; comisiones[38]; contratación de un tercero para el tratamiento de las mercaderías[39]; obtención de créditos[40]; entrega y recogida ulterior de mercaderías no conformes en el establecimiento de un cliente[41]; pagos efectuados a un cliente por mercaderías no conformes[42]; transporte de existencias de carbón de reemplazo[43]; pérdidas producidas por la subcontratación de un buque fletado para transportar mercaderías en virtud de un contrato declarado resuelto correctamente por el vendedor[44]. Varios fallos han otorgado a compradores que habían aceptado mercaderías no conformes la indemnización de los gastos razonables de reparación en que habían incurrido, en concepto de daños y perjuicios[45]. Al menos un fallo reconoció tácitamente que un comprador agraviado podía exigir la indemnización de daños y perjuicios accesorios, si bien en el caso en cuestión el comprador no había logrado probarlos[46]. En otro fallo se presumió que la Convención amparaba la demanda de indemnización presentada por el comprador para recuperar los gastos en que había incurrido por indemnizar a un cliente de las lesiones corporales causadas a un empleado suyo[47].

22. Los fallos pueden reconocer que un comprador agraviado tiene derecho a ser indemnizado por determinados tipos de gastos y al mismo tiempo denegar la indemnización en ese caso en particular. Algunos fallos reconocen expresamente que es posible el resarcimiento de un determinado tipo de gastos pero deniegan la indemnización porque no han sido probados, por falta de una relación de causalidad, o por no ser previsibles para la parte que incurrió en incumplimiento. Por ejemplo, un fallo reconoció la posibilidad de indemnizar a un comprador ciertos gastos de publicidad pero rehusó concederle la indemnización porque no presentó pruebas suficientes[48]. Otros fallos pueden presumir tácitamente el derecho a obtener la indemnización de determinados gastos. Al pronunciarse sobre su competencia, un tribunal presumió tácitamente que la Convención se aplicaba a las acciones de un comprador contra su vendedor para obtener el reembolso de la indemnización que había abonado a un cliente por lesiones corporales[49].

23. Vendedores agraviados han obtenido la indemnización de los siguientes gastos accesorios: almacenamiento de las mercaderías en el puerto de embarque a raíz del incumplimiento anticipado del comprador[50]; almacenamiento y conservación de la maquinaria no entregada[51]; transformación de una máquina a fin de revenderla[52]; gastos resultantes de la falta de fondos de los cheques del comprador[53]. Un vendedor que entregó mercaderías no conformes y que ulteriormente subsanó la falta de conformidad no tiene derecho a la indemnización de los gastos realizados a tal efecto[54].

– Gastos por concepto de cobro de deudas; gastos de asistencia letrada

24. Los fallos no son unánimes en cuanto a si puede exigirse la indemnización, como daños y perjuicios, de los gastos ocasionados por utilizar una agencia de cobro de deudas (no los servicios de un abogado). Un fallo reconoció derecho al reembolso de esos gastos a un vendedor[55], pero otros estimaron que una parte agraviada no podía ser resarcida del costo de los servicios de una agencia de ese tipo porque ello no estaba previsto en la Convención[56].

25. Algunos jueces y tribunales arbitrales se han preguntado si una parte agraviada puede ser indemnizada por los honorarios abonados a un abogado contratado para el cobro de una deuda resultante de un contrato de compraventa. Varios fallos han otorgado derecho a indemnización por los gastos resultantes de actos extrajudiciales, como el envío de requerimientos del pago de deudas[57]. Un fallo distinguió entre los gastos extrajudiciales de un abogado del foro y los gastos similares de un abogado de otra jurisdicción, y consideró los honorarios del primero en la repartición de las costas procesales con arreglo a las normas del foro y el reembolso de honorarios al segundo como daños y perjuicios conforme al artículo 74[58].

26. Los fallos no son unánimes en cuanto a la posibilidad de reconocer que los honorarios del abogado litigante forman parte de la indemnización a que hace referencia el artículo 74[59]. Varios tribunales arbitrales, citando el artículo 74, han otorgado el reembolso de los honorarios de los abogados que intervinieron en el procedimiento arbitral[60]. En un laudo cuidadosamente fundamentado, otro tribunal arbitral concluyó que una interpretación complementaria de la cláusula arbitral a la luz tanto del artículo 74 como del

código de procedimiento nacional autorizaba el resarcimiento de los honorarios de un abogado que actuaba ante un tribunal integrado por abogados[61]. Otro tribunal estimó, en principio, que podían indemnizarse las costas judiciales, si bien en el caso en cuestión no las reconocía[62]. En numerosos casos se otorgó el resarcimiento de los honorarios de abogados sin indicar si lo eran como indemnización calculada conforme al artículo 74 o con arreglo a la reglamentación del tribunal en la materia[63]. Varios fallos han limitado o denegado la indemnización de los honorarios del abogado del demandante en razón de que su cuantía era imprevisible[64] o de que la parte agraviada no había procurado reducirlos en la forma prevista en el artículo 77[65]. Un tribunal de apelación revocó un fallo que reconocía los honorarios de abogado como una indemnización con arreglo al artículo 74 teniendo en cuenta, entre otros elementos, que la Convención no prevalecía tácitamente sobre la "norma estadounidense" de que cada parte en el litigio normalmente sufraga las costas en que incurría, inclusive los honorarios de los abogados[66].

GANANCIA DEJADA DE OBTENER

27. La primera frase del artículo 74 establece expresamente que la indemnización de daños y perjuicios comprende la ganancia dejada de obtener. Numerosos fallos han concedido a la parte agraviada el resarcimiento de esa ganancia[67]. Al calcularla, los gastos fijos (que hay que distinguir de los gastos variables en que se incurra al cumplir el contrato en cuestión) no deberán deducirse del precio de compra[68]. Un fallo concedió a un vendedor que no había podido revender las mercaderías la diferencia entre el precio estipulado en el contrato y el valor corriente de dichas mercaderías[69].

28. La segunda frase del artículo 74 limita la indemnización de la pérdida causada por el incumplimiento a la cuantía que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato. Un fallo redujo la indemnización de la ganancia dejada de obtener porque el vendedor que había incurrido en incumplimiento no tenía conocimiento de las condiciones del contrato del comprador con su cliente[70].

29. La indemnización de la ganancia dejada de obtener exigirá a menudo una previsión de los precios futuros de las mercaderías, pues de otro modo implicaría una cierta incertidumbre en cuanto al importe real de la eventual pérdida. El artículo 74 no alude al grado de certidumbre con que deba determinarse esa pérdida. Un falló exigió que el demandante estableciera la cuantía de ésta con arreglo a las normas "procesales" del foro relativas a la prueba del importe de los perjuicios[71].

30. Según un fallo, entre las pruebas de la ganancia dejada de obtener podían figurar pedidos de clientes que el comprador no hubiera podido satisfacer, testimonios de la interrupción de los negocios de clientes con el comprador y la demostración de los efectos negativos de esa situación para la reputación de éste así como de que el vendedor que no había cumplido tenía o debía haber tenido conocimiento de la eventualidad de esa pérdida[72].

– Indemnización por la "pérdida del volumen" de ventas

31. En principio, un vendedor agraviado que revende las mercaderías sufre la pérdida de una venta cuando cuenta con la capacidad y la clientela necesarias para vender mercaderías similares a otras personas porque, sin el incumplimiento del comprador, habría podido efectuar dos ventas. Un tribunal llegó a la conclusión de que, en esas circunstancias, el vendedor tenía derecho a indemnización por la ganancia dejada de obtener de la primera venta[73]. Otro tribunal, sin embargo, rechazó una demanda por "pérdida de una venta" dado que no resultaba manifiesto que el vendedor estuviera preparando una segunda venta en el momento de la negociación del contrato no cumplido[74]. Un comprador agraviado puede hacer valer también pretensiones similares. Un tribunal llegó a la conclusión de que un comprador podía obtener indemnización de los daños y perjuicios resultantes de la imposibilidad de responder a la demanda de sus productos en el mercado en razón de la falta de conformidad de los elementos suministrados por su vendedor[75].

PREVISIBILIDAD

32. La segunda frase del artículo 74 limita la indemnización de daños y perjuicios a la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato como consecuencia posible de su incumplimiento. Se ha señalado que el requisito de previsibilidad que establece el artículo 74 hace referencia a las posibles consecuencias del incumplimiento, y no a la posibilidad de que el contrato se incumpla o el tipo de incumplimiento; y se ha sugerido que el artículo 74 no exige que sean previsibles los detalles específicos de la pérdida[76].

33. Algunos fallos han estimado que la parte que no había cumplido no podía haber previsto las pérdidas siguientes: alquiler de maquinaria por el cliente del comprador[77]; tratamiento de las mercaderías en otro país a raíz de una entrega tardía[78]; pagos excepcionalmente importantes al transitario[79]; honorarios de abogado en un litigio con el transitario[80]; gastos de reparación de una máquina de amolar cuyo importe era superior al precio del alambre que debía amolarse[81]; ganancia dejada de obtener porque el vendedor que no había cumplido no conocía las condiciones del contrato con el cliente del comprador[82]; examen de las mercaderías realizado en el país de importación y no de exportación[83].

34. En cambio, varios fallos han sostenido expresamente que los daños y perjuicios cuya indemnización se exigía eran previsibles. Un fallo consideró que el vendedor de una mercadería a un comprador al por menor debió haber previsto que éste la revendería[84], y un tribunal arbitral concluyó que el vendedor que había incumplido debió haber previsto las pérdidas del comprador porque había mantenido con él una abundante correspondencia sobre los problemas de suministro[85]. Otro fallo llegó a la conclusión de que un comprador que había incurrido en incumplimiento al no haber pagado el precio por adelantado, como establecía el contrato, pudo prever que el vendedor de mercaderías

fungibles agraviado perdería su margen habitual de beneficios[86]. Otro tribunal otorgó por mayoría una indemnización de un diez por ciento del precio al vendedor que había fabricado unas mercaderías por pedido especial del comprador; la mayoría de los jueces hizo notar que el comprador que no había cumplido podía prever ese margen de beneficio del vendedor[87]. También se ha fallado que un comprador pudo prever que su incumplimiento, al no haber expedido una carta de crédito como estaba previsto en el contrato de compraventa, dejaría al vendedor con un buque fletado que no podría utilizar, por lo que podía solicitarse el resarcimiento de los gastos en que había incurrido el vendedor para subcontratar ese buque al amparo del artículo 74[88].

CARGA DE LA PRUEBA Y REQUISITOS PROBATORIOS

35. Aunque ninguna de las fórmulas de cálculo de la indemnización de los daños y perjuicios previstas en los artículos 74, 75 y 76 impone expresamente la carga de la prueba, los fallos que abordan esa cuestión concuerdan más o menos expresamente en que la parte que hace una reclamación debe probar sus fundamentos[89]. Un tribunal aplicó una norma de derecho interno según la cual cuando un vendedor que incurre en incumplimiento reconoce que las mercaderías entregadas adolecen de defectos, la carga de la prueba de que las mercaderías se ajustan al contrato se traslada a éste[90]. Otro fallo impuso expresamente al demandante la carga de probar los daños y perjuicios[91].

36. Varios fallos han decidido que el código de procedimiento y las reglas de la prueba del derecho interno, y no la Convención, regulan el grado de requisitos probatorios y el valor que ha de darse a las pruebas al evaluar los daños y perjuicios[92].

COMPENSACIÓN

37. Aunque la Convención no dirima la cuestión de si puede oponerse a una demanda presentada en el marco de ese instrumento una acción de reconvención para compensarla[93], lo cierto es que determina cuándo es posible entablar una acción de reconvención basada en el contenido de un contrato de compraventa[94] y, en caso afirmativo, si esa acción puede ser objeto de compensación con una demanda basada en la Convención[95].

JURISDICCIÓN; LUGAR DE PAGO DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS

38. Varios fallos han concluido que, a los efectos de determinar la jurisdicción, los daños y perjuicios por incumplimiento del contrato son pagaderos en el establecimiento del demandante[96].

Notas

[1] De los apartados *b*) de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61 se desprende que el comprador agraviado y el vendedor agraviado pueden, respectivamente, exigir la indemnización de daños y perjuicios en la forma prevista en los artículos 74 a 77 si la otra parte incurre en incumplimiento con arreglo al contrato o a la Convención.

[2] Helsingin hoviokeus [Tribunal de Apelación de Helsinki], Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html (justificación de la indemnización conforme a la Convención pero cálculo de la indemnización con arreglo al artículo 17 del Código de Procedimiento Civil de Finlandia); caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (el derecho interno aplicable determina la forma de calcular la indemnización cuando no es posible establecer la cuantía); caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] ("pruebas suficientes [conforme al derecho consuetudinario y a la ley de Nueva York] para calcular con una certeza razonable el importe de la indemnización de los daños y perjuicios"), *confirmado* en el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995].

[3] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999] (el vendedor agraviado tiene derecho a indemnización de daños y perjuicios con arreglo al artículo 74 por las pérdidas debidas a la demora del comprador en pagar, pero el derecho interno aplicable permite determinar la efectividad de esa demora ya que la Convención guarda silencio acerca del momento del pago).

[4] Caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994] (que deduce un principio general del artículo 74 a fin de colmar el vacío del artículo 78 con arreglo al párrafo 2 del artículo 7). Véase también el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (el artículo 74 "tiene por objeto colocar a la parte agraviada en una situación igualmente favorable que si la otra parte hubiera cumplido debidamente el contrato") (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Hovioikeus Turku, Finlandia, 12 de abril de 2002, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html (las condiciones del contrato que limitan la indemnización de daños y perjuicios son aplicables).

[6] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 27 de julio de 1999, publicado en Rozenberg, *Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno–Practicheskiy Commentariy Moscow* (1999–2000) Nº 27 [141–147] (la cláusula de liquidación de los daños y perjuicios prevalece sobre el derecho al cumplimiento específico de una obligación; daños y perjuicios liquidados razonables y previsibles conforme al artículo 74 como medida de la ganancia esperada); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, caso Nº 251/93, Rusia, 23 de noviembre de 1994, Unilex (la indemnización por la demora sólo se concede en la medida prevista en la cláusula de penalización de la demora contenida en el contrato).

[7] Véase el caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (la estipulación de las condiciones generales del vendedor que limita los daños y perjuicios no está incorporada válidamente en el contrato) (véase el texto íntegro de la

decisión); caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (la validez de una condición uniforme que excluye la responsabilidad civil es determinada por el derecho interno pero la referencia en el derecho interno a una norma no vinculante es reemplazada por la referencia a una disposición equivalente de la Convención).

[8] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (la parte agraviada puede invocar el artículo 74 aunque pueda también valerse de los artículos 75 ó 76). Véase también el caso CLOUT Nº 140 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995] (el tribunal cita el artículo 74 para conceder al comprador la diferencia entre el precio estipulado en el contrato y el precio de la compra de reemplazo); caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (que concede al vendedor, sin citar un artículo preciso de la Convención, la diferencia entre el precio estipulado en el contrato y el precio en la operación de reemplazo).

[9] Véase, por ejemplo, *Van Dongen Waalwijk Leder BV v. Conceria Adige S.p.A.*, Gerechtshof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 20 de octubre de 1997, Unilex (intereses concedidos tanto conforme al artículo 74 como al artículo 78); Pretura di Torino, Italia, 30 de enero de 1997, Unilex (la parte agraviada tiene derecho al tipo de interés legal además del interés adicional que había establecido como indemnización con arreglo al artículo 74); puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970130i3.html; caso CLOUT Nº 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996] (otorgamiento al vendedor de intereses con arreglo al artículo 74 correspondientes a los aplicados a un préstamo bancario necesario en razón de la falta de pago del comprador); Amtsgericht Koblenz, Alemania, 12 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/400.htm (un certificado del banco estableció que el vendedor agraviado estaba pagando un tipo de interés superior al tipo oficial determinado por el derecho aplicable); Käräjäoikeus of Kuopio, Finlandia, 5 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap6.html (la parte que no cumplió podía prever que la parte agraviada debería pagar intereses pero no el tipo de interés aplicado en Lituania); caso CLOUT Nº 195 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1995] (el vendedor habría tenido derecho a intereses más elevados en virtud del artículo 74 si hubiera probado los daños y perjuicios causados por la falta de pago); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993]; caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (la indemnización incluye los intereses abonados por el vendedor por los préstamos bancarios); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (intereses otorgados al tipo bancario comercial en Austria); Landgericht Berlin, Alemania, 6 de octubre de 1992, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/173.htm (el cesionario de los derechos de la parte agraviada tiene derecho a recuperar los intereses del 23% que le fueron impuestos); caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (el vendedor obtuvo el precio y los intereses al tipo legal vigente en Italia además de intereses adicionales por concepto de daños y perjuicios conforme al artículo 74). Véase también el caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999] (derecho a indemnización de daños y perjuicios con arreglo a la Convención por las pérdidas resultantes de la demora en el pago, pero el derecho interno aplicable determina cuándo la demora resulta culpable); caso CLOUT Nº 409 [Landgericht Kassel, Alemania, 15 de febrero de 1996] (no se probó el derecho a daños y perjuicios adicionales conforme al artículo 74); caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (se concedió al demandante un tipo de interés legal conforme al artículo 78 pero éste no pudo establecer la cuantía de la pérdida para obtener un tipo de interés más elevado con arreglo al artículo 74).

[10] Véase, por ejemplo, el laudo arbitral de la Cámara de Comercio de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex, (el comprador agraviado tiene derecho a exigir intereses por los gastos reembolsables en que incurrió a raíz del rechazo legítimo de las mercaderías por su cliente).

[11] Laudo de la CCI Nº 8716, febrero de 1997, (Otoño de 2000) *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, Nº 2, págs. 61 a 63 (otorgamiento de una indemnización equivalente al precio).

[12] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 51 [Amtsgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de enero de 1991] (el vendedor no comunicó al comprador que difería el cumplimiento con arreglo al párrafo 3 del artículo 71, lo que constituía un incumplimiento de la Convención, que da al comprador derecho a exigir indemnización).

[13] Laudo de la CCI Nº 8716, febrero de 1997, (Otoño de 2000) *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, Nº 2, págs. 61 a 63.

[14] Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, arbitraje, caso Nº 56/1995, Bulgaria, 12 de abril de 2002, Unilex (división por partes iguales del 10 % del precio retenido por el comprador por falta de conformidad de las mercaderías).

[15] *Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Laboratories, Inc.*, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, Unilex (la Convención no prevalece sobre la acción prevista en el derecho interno para hacer efectiva la responsabilidad por declaración falsa por negligencia). Véase también el caso CLOUT Nº 420 [Federal District Court, Eastern District of Pennsylvania, Estados Unidos, 29 de agosto de 2000] (la Convención no regula las acciones extracontractuales).

[16] Véanse los artículos 40 (la omisión del comprador se excusa cuando el vendedor no podía haber ignorado la falta de conformidad) y 44 (excusa razonable por haber omitido la comunicación). Véase también el caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (el comprador no necesitaba declarar la resolución cuando el vendedor había afirmado que no cumpliría sus obligaciones); el caso CLOUT Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (el vendedor no tenía derecho a afirmar que el comprador no había hecho la comunicación oportunamente).

[17] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 364 [Landgericht Köln, Alemania, 30 de noviembre de 1999] (no haber hecho una comunicación suficientemente precisa); el caso CLOUT Nº 344 [Landgericht Erfurt, Alemania, 29 de julio de1998] (no haber hecho una comunicación suficientemente precisa); el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (el incumplimiento del artículo 39 impide las demandas de indemnización de daños y perjuicios tanto en el marco de la Convención como para hacer efectiva la responsabilidad civil); el caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997] (no haber hecho una comunicación suficientemente precisa); el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich Suiza, 26 de abril de 1995] (no haber procedido a una comunicación oportuna); el caso CLOUT Nº 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Suiza, 8 de enero de 1997] (no haber procedido a una comunicación oportuna); el caso CLOUT Nº 167 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (falta de comunicación); el caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania,

10 de febrero de 1994] (falta de comunicación); el caso CLOUT Nº 50 [Landgericht Baden–Baden, Alemania, 14 de agosto de 1991] (no haber comunicado oportunamente la falta de conformidad); el caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989] (omisión del examen y de la comunicación de falta de conformidad de las mercaderías).

[18] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000].

[19] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof Austria, 28 de abril de 2000] (el valor de la pérdida sufrida en este caso era un "daño concreto") (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] ("daños y perjuicios accesorios y consecutivos") (véase el texto íntegro de la decisión) que confirma el caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994].

[20] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993].

[22] Véase el caso CLOUT Nº 196 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 26 de abril de 1995] (indemnización de daños y perjuicios causados en una casa en que estaba instalado un contenedor con agua para flotar sin peso).

[23] Helsingin hoviokeus, Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html (la indemnización relacionada con la pérdida del buen nombre calculada con arreglo al código de procedimiento civil nacional); caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (el artículo 74 incluye la indemnización por pérdida del buen nombre pero la parte agraviada no acreditó la legitimidad de su acción) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 21 de octubre de 1999] (no se indemniza la pérdida del buen nombre con arreglo a la Convención a menos que se prueben daños y perjuicios de carácter comercial; caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 20 de junio de 1997] (la parte agraviada no aportó pruebas que demostraran la pérdida de clientela o de la reputación) (véase el texto íntegro de la decisión).

[24] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 304/93, 3 de marzo de 1995 (el "daño moral" no da derecho a indemnización con arreglo a la Convención).

[25] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (el atentado contra la reputación no tiene importancia sin pérdida de clientela y la consiguiente pérdida de ganancias) (véase el texto íntegro de la decisión).

[26] *Gruppo IMAR S.p.A. v. Protech Horst BV*, Arrondissementsrechtbank Roermond, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex (indemnización equivalente a la cuantía de la devaluación porque el pago no se efectuó dentro del plazo fijado).

[27] Véase, por ejemplo, *Maglificio Dalmine s.l.r. v. S.C. Covires* Tribunal commercial de Bruxelles, Bélgica, 13 de noviembre de 1992, Unilex (no pago del precio; el tribunal permitió la revalorización de una deuda con arreglo a la ley italiana para reflejar la evolución del costo de la vida).

[28] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (el vendedor no probó la pérdida sufrida a causa de la devaluación de la moneda en la que debía pagarse el precio).

[29] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (cita los principios generales del derecho en materia de responsabilidad civil).

[30] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (gastos de reparación de una máquina de amolar no razonables en relación con el precio del alambre que debía amolarse); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/93, 9 de septiembre de 1994 (se demostró que los gastos de almacenamiento correspondían a las sumas cobradas normalmente).

[31] Laudo arbitral de la Cámara de Comercio de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (examen).

[32] Laudo arbitral de la Cámara de Comercio de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (almacenamiento); caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (revocó el fallo en el caso CLOUT Nº 85 que denegó la indemnización de los gastos de almacenamiento).

[33] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994].

[34] Caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (revocó el fallo en el caso CLOUT Nº 85 que denegó la indemnización de los gastos de envío y de los derechos de aduana).

[35] Caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 diciembre de 1995] (confirmó el fallo del caso CLOUT Nº 85 que concedió los gastos de expedición de las mercaderías con arreglo al contrato en vigor).

[36] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995].

[37] Helsingin hoviokeus [Tribunal de Apelación de Helsinki], Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html (reembolso de los gastos de venta y de comercialización realizados por el comprador graviado).

[38] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (comisiones) (véase el texto íntegro de la decisión).

[39] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997].

[40] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994].

[41] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (se concedió el reembolso de los gastos del procedimiento judicial así como los de desembalaje, carga y descarga de las mercaderías no conformes devueltas por los clientes); laudo de la Cámara de Comercio de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (flete, seguro y derechos diversos relacionados con la entrega a los clientes; almacenamiento por un transitario; flete de las mercaderías devueltas al comprador agraviado; almacenamiento previo a la reventa por el comprador agraviado; inspección).

[42] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, de 21 de marzo de 1996] (el comprador tiene derecho a una indemnización equivalente a la compensación pagada al otro comprador por la falta de conformidad de las mercaderías); Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex (indemnización por el reembolso de los gastos de viaje del otro comprador para examinar los productos, gastos de inspección, gastos de mantenimiento de los productos defectuosos, pérdida resultante de una compra de reemplazo). Véase también el caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994] (no se concedió indemnización porque la resolución respecto de la reclamación de un tercero contra el comprador estaba pendiente).

[43] Laudo de la CCI Nº 8740, octubre de 1996, Unilex (reembolso de los gastos de recogida de las existencias de carbón de reemplazo).

[44] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000].

[45] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002]; caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (gastos en que se incurrió al tratar de subsanar la falta de conformidad) (véase el texto íntegro de la decisión), que *confirmó* el caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994]; *Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.*, Ontario Court–General Division, Canadá, 16 de diciembre de 1998, Unilex (reembolso de los gastos de los servicios de un tercero para proceder a una restauración descuidada por el vendedor y reparación de las mercaderías no conformes); caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (gastos de reparación).

[46] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (gastos de publicidad insuficientemente pormenorizados) (véase el texto íntegro de la decisión).

[47] Caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (tras invocar la Convención pero sin analizar el artículo 5, el tribunal concluyó que tenía competencia para conocer de la acción del comprador contra su proveedor para resarcirse de la indemnización abonada a su cliente en razón de las lesiones corporales causadas por una máquina defectuosa vendida por el proveedor) (véase el texto íntegro de la decisión).

[48] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (gastos de publicidad insuficientemente pormenorizados) (véase el texto íntegro de la decisión).

[49] Caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993].

[50] Caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (gastos de almacenamiento en que se incurrió a causa de la recepción tardía de las mercaderías) (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/93, 9 de septiembre de 1994 (la indemnización de gastos de almacenamiento que correspondían a las sumas cobradas normalmente); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (indemnización de los gastos de almacenamiento pero no del deterioro sufrido por las mercaderías a causa del almacenamiento prolongado) (véase el texto íntegro de la decisión).

[51] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992] (almacenamiento y conservación de la maquinaria no entregada). Véase también el artículo 85 de la Convención (el vendedor deberá adoptar medidas razonables para la conservación de las mercaderías cuando el comprador no se haga cargo de ellas).

[52] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992] (gastos de transformación de una máquina para revenderla) (véase el texto íntegro de la decisión).

[53] Caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] (cheque sin fondos); caso CLOUT Nº 376 [Landgericht Bielefeld, Alemania, 2 de agosto de 1996] (el comprador es responsable de los cheques sin fondos girados por un tercero).

[54] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (tras citar los artículos 45 y 48 de la Convención pero no el artículo 74, el tribunal concluyó que el vendedor que había incurrido en incumplimiento debía sufragar los gastos de reparación o de entrega de las mercaderías de reemplazo).

[55] Caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999] (el reembolso de los gastos de cobro de deudas).

[56] Caso CLOUT Nº 296 [Amtsgericht Berlin–Tiergarten, Alemania, 13 de marzo de 1997] (los gastos de la agencia de cobro de deudas y los honorarios del abogado local en el establecimiento del deudor no podían reembolsarse por no ser razonables); caso CLOUT Nº 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995] (la Convención no prevé los gastos en que haya incurrido la agencia de cobro de deudas).

[57] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003] (recordatorio) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 254 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 19 de diciembre de 1997] (gastos extrajudiciales); caso CLOUT Nº 169 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de julio de 1996] (recordatorio); Landgericht Aachen, Alemania, 20 de julio de 1995, Unilex (los gastos anteriores al proceso son reembolsables conforme al artículo 74); Kantonsgericht Zug, caso Nº A–3–1993–84, Suiza, 1º de septiembre de 1994, Unilex (los gastos debidos a los requerimientos de pago no judiciales son reembolsables si el deudor estaba en mora en el momento del requerimiento). Véase también el caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995] (el vendedor no se preocupó de reducir la pérdida con arreglo al artículo 77 cuando contrató a un abogado en el establecimiento del comprador en vez de contratarlo en su propio establecimiento para enviar un requerimiento de pago del precio); caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (aunque en principio las costas procesales en que se haya incurrido antes de la resolución del contrato son reembolsables con arreglo al artículo 74, no lo son en el caso en cuestión porque se reembolsaron en procedimientos especiales); De Vos en Zonen v. Reto Recycling, Gerecthtshof's–Hertogenbosch, Países Bajos, 27 de noviembre de 1991, Unilex (interpreta el artículo 82 de la Ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales, que fue el antecedente del artículo 74, el tribunal autorizó el reembolso de los gastos extrajudiciales). Véase también Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Co., Inc. [Federal] Court of Appeals for the Seventh Circuit, Estados Unidos, 19 de noviembre de 2002, Unilex (dejó pendiente la cuestión de si algunos gastos anteriores al proceso podían reembolsarse como daños y perjuicios cuando, por ejemplo, la finalidad de los gastos era reducir las pérdidas de la parte agraviada).

[58] Caso CLOUT Nº 254 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 19 de diciembre de 1997] (los gastos razonables de abogado anteriores al proceso en el país del vendedor son reembolsables; los gastos de abogado anteriores al proceso en el país del comprador [el foro] pueden reconocerse como costas).

[59] Numerosos fallos otorgaron el reembolso de los honorarios de abogado pero fundaron su decisión remitiéndose al derecho interno relativo a las costas procesales.

[60] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (la interpretación complementaria de la cláusula compromisoria reconoció el reembolso de los honorarios de abogado cuando el tribunal arbitral esté integrado exclusivamente por abogados) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992] (indemnización de los honorarios de abogado y los gastos de arbitraje).

[61] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (que se refiere, entre otras cosas, a una encuesta no concluyente sobre las prácticas comerciales locales acerca de los honorarios de abogado en los procedimientos arbitrales) (véase el texto íntegro de la decisión).

[62] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (costas relativas a los procedimientos para hacer valer reclamaciones resultantes de dos contratos diferentes).

[63] Véase, por ejemplo, Hovioikeus Turku [Tribunal de Apelación, Turku], Finlandia, 12 de abril de 2002, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html (sin citar el artículo 74, el tribunal ordenó el reembolso de los honorarios de abogado).

[64] Laudo arbitral de la Cámara de Comercio de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (los honorarios de abogado en un litigio con un transitario acerca del almacenamiento no pueden reembolsarse por ser imprevisibles).

[65] Caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995] (el vendedor no se preocupó de reducir la pérdida con arreglo al artículo 77 cuando contrató a un abogado en el establecimiento del comprador en vez de contratarlo en su propio establecimiento para enviar un requerimiento de pago del precio).

[66] Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Co., Inc. [Federal] Court of Appeals for the Seventh Circuit, Estados Unidos, 19 de noviembre de 2002, Unilex (dejó pendiente la cuestión de si algunos gastos anteriores al proceso podían indemnizarse como daños y perjuicios). (El Tribunal Supremo de Estados Unidos se negó a avocarse este caso el 1º de diciembre de 2003).

[67] Helsingin hoviokeus [Tribunal de Apelación de Helsinki], Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html (la ganancia dejada de obtener se calculó con arreglo al Código de procedimiento civil nacional); caso CLOUT Nº 476 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998 de 6 de junio de 2000] (el comprador agraviado fue autorizado en principio a obtener la indemnización de la ganancia dejada de obtener de la venta a un cliente; caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (el comprador agraviado fue autorizado a obtener como indemnización la diferencia entre el valor que habría tenido el contrato si el vendedor hubiera cumplido y los gastos que había ahorrado); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (se dio derecho al comprador a la ganancia dejada de obtener); caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (el vendedor que incurrió en incumplimiento es responsable de una suma equivalente a la ganancia dejada de obtener por el comprador cuando éste tuvo que reembolsar a su cliente); caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (ganancia dejada de obtener por el comprador), que confirmó el caso CLOUT Nº 85, 1994; caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992] (la ganancia dejada de obtener por el vendedor se calcula con arreglo al artículo 75). Véase también el caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999] (el comprador no presentó pruebas de la ganancia que había dejado de obtener) (véase el texto íntegro de la decisión).

[68] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (los gastos fijos no forman parte de los gastos que el comprador agraviado ahorró en el cálculo de la ganancia dejada de obtener); CLOUT case Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (a falta de una orientación precisa en la Convención para el cálculo de la ganancia dejada de obtener, la fórmula uniforme utilizada por la mayoría de los tribunales de Estados Unidos fue la que se aplicó) (véase el texto íntegro de la decisión).

[69] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994].

[70] Caso CLOUT Nº 476 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998 de 6 de junio de 2000] (la indemnización del comprador por la ganancia dejada de obtener se redujo al 10% del precio porque el vendedor que no cumplió desconocía las condiciones de la reventa; esta proporción del 10% procede de la condición Incoterm CIF según la cual el seguro debe suscribirse por un importe equivalente al 110% del precio).

[71] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] ("pruebas suficientes [conforme al derecho consuetudinario y a la ley de Nueva York] para calcular con una certeza razonable el importe de la indemnización de los daños y perjuicios"), confirmado en el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995].

[72] Caso CLOUT Nº 210 [Audiencia Provincial de Barcelona, España, 20 de junio de 1997] (la parte agraviada no presentó ninguna prueba que demostrara sus ganancias en los años anteriores o la pérdida sufrida, por ejemplo, pedidos recibidos que no pudo satisfacer, pérdida de clientela o efectos negativos para su reputación) (véase el texto íntegro de la decisión).

[73] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (el vendedor agraviado puede obtener una indemnización equivalente a su margen de beneficio en el supuesto de que esté en condiciones de vender al precio del mercado). Véase tambien el laudo arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (la ganancia dejada de obtener por el comprador agraviado sobre la venta a un primer comprador, que rechazó las mercaderías, y sobre la venta a un segundo comprador a un precio inferior al precio inicial del contrato); caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (la mayoría del tribunal otorgó al vendedor, que había revendido mercaderías, una suma global equivalente al 10% del precio y explicó que el comprador que había incurrido en incumplimiento podía esperar una pérdida de esa cuantía; según una opinión disidente, cabía interrogarse sobre la existencia de pruebas suficientes de los daños y perjuicios); Tribunal Popular Intermedio de Amoy, China,

31 de diciembre de 1992, Unilex (se determinó que la ganancia dejada de obtener por el vendedor agraviado correspondía a la diferencia entre el precio del contrato y el precio del contrato celebrado con su proveedor).

[74] *Bielloni Castello v. EGO*, Tribunale di Milano, Italia, 26 de enero de 1995, Unilex (hizo notar que la reclamación por una venta perdida estaba en pugna con una demanda de daños y perjuicios conforme al artículo 75).

[75] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] (distingue las ventas perdidas respecto de las cuales había pruebas suficientemente concluyentes en cuanto a los daños y perjuicios de otros "pedidos indicativos" cuyas pruebas eran demasiado inciertas) (véase el texto íntegro de la decisión), *confirmado* por el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995].

[76] Caso CLOUT Nº 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión).

[77] Laudo de la CIETAC Nº 1740, China, 20 de junio de 1991, publicado en *Zhongguo Guoji Jingji Maoyi Zhongcai Caijueshu Xuanbian* (1989–1995) (Beijing 1997), Nº 75 [429–438] (el alquiler de maquinaria por el cliente del comprador no era previsible para el vendedor que incurrió en incumplimiento).

[78] Caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (la parte que no cumplió no podía prever que la entrega tardía implicaría un tratamiento en Alemania y no en Turquía).

[79] Laudo arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (los pagos efectuados por el comprador agraviado al transitario eran excepcionalmente importantes y se redujeron por ende un 50%).

[80] Laudo arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (los honorarios del abogado del comprador agraviado en el litigio con el transitario).

[81] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (los gastos de reparación de una máquina de amolar eran imprevisibles por no ser razonables en relación con el precio del alambre que debía amolarse).

[82] Caso CLOUT Nº 476 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998 de 6 de junio de 2000] (la indemnización del comprador por la ganancia dejada de obtener se redujo al 10% del precio porque el vendedor que no cumplió desconocía las condiciones de la reventa).

[83] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000] (el vendedor no podía prever que una inspección, que presumiblemente afectó negativamente a la imagen de marca de las mercaderías vendidas, se efectuaría en el extranjero).

[84] Caso CLOUT Nº 168 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996] (el vendedor de una mercadería a un comprador al por menor debería haber previsto que el comprador la revendería). Véase también el caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (el comprador que no se hizo cargo de los audífonos electrónicos podía prever las pérdidas que suponía esa entrega para el vendedor) (véase el texto íntegro de la decisión).

[85] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (el tribunal presumió, de acuerdo con las facultades que le otorga el derecho interno, que el importe de la pérdida causada era previsible) (véase el texto íntegro de la decisión).

[86] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (el comprador que incurrió en incumplimiento podía prever que el vendedor agraviado de mercaderías fungibles perdería su margen habitual de beneficios).

[87] Caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (según una opinión disidente, el vendedor no había probado suficientemente la cuantía de los daños y perjuicios sufridos).

[88] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000].

[89] Véase el caso CLOUT Nº 476 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998 de 6 de junio de 2000] (la carga correspondía al comprador agraviado); el caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (la parte agraviada no presentó pruebas); el caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 4 de febrero de 1999] (la parte agraviada cumplió sus obligaciones en materia de prueba) (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia Italia, 29 de diciembre de 1999] (la parte agraviada no cumplió sus obligaciones en materia de prueba); el caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (la parte agraviada no presentó pruebas de la pérdida efectiva conforme al artículo 74 ni del precio corriente del mercado conforme al artículo 76); el caso CLOUT Nº 467 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 407/1996 de 11 de septiembre de 1998] (el vendedor agraviado estableció la cuantía que representaba el incumplimiento) (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje de la Ciudad de Moscú, caso Nº 18–40, Rusia, 3 de abril de 1995, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950403r1.html (el comprador agraviado "justificó" el precio corriente de las mercaderías y el tipo de cambio de las monedas en vigor).

[90] Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.rws–verlag.de/bgh–free/volltex5/vo82717.htm (el vendedor que incurrió en incumplimiento no pudo demostrar la conformidad de las mercaderías en el momento del traspaso del riesgo al comprador).

[91] Caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (la carga de establecer los daños y perjuicios correspondía al comprador agraviado).

[92] Helsingin hoviokeus [Tribunal de Apelación de Helsinki], Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html (justificación de la indemnización conforme a la Convención pero cálculo de la indemnización con arreglo al artículo 17 del Código de Procedimiento Civil de Finlandia); caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (el derecho interno aplicable determina la forma de calcular la indemnización cuando no es posible establecer la cuantía); caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] ("pruebas suficientes [conforme al derecho consuetudinario y a la ley de Nueva York] para calcular con una certeza razonable el importe de la indemnización de los daños y perjuicios"), confirmado en el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995].

[93] Caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] (el derecho aplicable, y no la Convención, determina si es admisible la compensación); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (el derecho interno aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado determina si está autorizada la compensación).

[94] Caso CLOUT Nº 125 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 9 de junio de 1995] (se permite la compensación en virtud del derecho interno aplicable; la acción de reconvención se aprecia sobre la base de la Convención). Pero véase el caso CLOUT Nº 170 [Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995] (la acción de reconvención se basa en la Convención; la compensación es autorizada por la Convención).

[95] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (la acción de reconvención del comprador compensada con la demanda del vendedor para obtener el pago del precio); caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (la indemnización debida al comprador se compensa con el precio); laudo arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Estocolmo, Suecia, 1998, Unilex (la indemnización por la falta de conformidad compensada con la reclamación del precio); caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (la compensación con la acción de reconvención del comprador habría sido admisible pero el vendedor no había incurrido en incumplimiento). Véase también el caso CLOUT Nº 280 [Oberlandesgericht Jena, Alemania, 26 de mayo de 1998] (que reconoce tácitamente la posibilidad de que se invoque la acción del comprador para hacer efectiva la responsabilidad civil del vendedor a fin de compensarla con la demanda de éste para obtener el pago del precio, el tribunal aplicó las disposiciones de la Convención en materia de notificaciones para desestimar esa acción por responsabilidad civil).

[96] Caso CLOUT Nº 205 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 23 de octubre de 1996] (que deduce del principio general enunciado en el párrafo 1 del artículo 57 que el lugar de pago es el domicilio del acreedor); caso CLOUT Nº 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 2 de julio de 1993] (el principio general sobre el lugar de pago se deduce del párrafo 1 del artículo 57).

Artículo 75

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 75 dispone que la parte agraviada podrá obtener como indemnización la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo cuando el contrato original haya sido resuelto y se haya procedido a una operación de reemplazo de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución[1]. La última frase del artículo 75 afirma que la parte agraviada podrá también obtener otros daños y perjuicios con arreglo a la fórmula general prescrita en la materia por el artículo 74[2]. La fórmula prevista en el artículo 75 es la habitual y puede encontrarse en todos los regímenes internos de compraventa[3].

RELACIÓN CON OTROS ARTÍCULOS

2. El artículo 75 enuncia la primera de las dos fórmulas aplicables al cálculo de los daños y perjuicios si se resuelve el contrato. El artículo 75 fija la indemnización definiéndola como la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo, en tanto que el artículo 76 lo hace definiéndola como la diferencia entre el precio del contrato y el precio corriente (de mercado) si la parte agraviada no procede a una operación de reemplazo. El párrafo 1 del artículo 76 establece que una parte agraviada no podrá obtener una indemnización con arreglo a esa disposición si ha realizado una operación de reemplazo[4]. No obstante, si una parte agraviada realiza una operación de reemplazo por una cuantía inferior a la estipulada en el contrato, podrán aplicarse tanto el artículo 75 como el artículo 76. Por ende, un fallo concluyó que un vendedor agraviado que había revendido a un tercero sólo parte de las mercaderías objeto del contrato podía obtener indemnización con arreglo al artículo 75 por las mercaderías revendidas y con arreglo al artículo 76 por las mercaderías no revendidas[5]. En un caso en el que la parte agraviada no cumplía las condiciones necesarias para la aplicación del artículo 75, un tribunal aplicó, en su lugar, el cálculo "abstracto" del artículo 76[6].

3. La frase final del artículo 75 dispone que una parte podrá obtener otros daños y perjuicios conforme al artículo 74. Cuando la parte agraviada no cumpla las condiciones indispensables para la aplicación del artículo 75, podrá sin embargo obtener indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 74[7]. Y aunque pueda obtenerla conforme al artículo 75, una parte agraviada podrá optar, en su lugar, por exigirla al amparo del artículo 74[8]. Algunos fallos indican que la indemnización prevista en el artículo 74 podrá calcularse en buena medida del mismo modo que la concedida conforme al artículo 75[9].

4. La indemnización exigible de acuerdo con el artículo 75 disminuirá si se prueba que la parte agraviada no redujo la pérdida correspondiente de conformidad con lo previsto en el artículo 77. La disminución será equivalente a la cuantía de los daños y perjuicios que se habrían evitado si la pérdida se hubiera reducido. Véase "Cálculo de la indemnización de daños y perjuicios" *infra*.

5. Con arreglo al artículo 6, las partes podrán convenir en establecer excepciones a la fórmula enunciada en el artículo 75 o en modificarla. Varios fallos han invocado tácitamente el artículo 6 para concluir que el artículo 75 no era aplicable. Un fallo consideró que cuando las partes habían convenido en que la parte agraviada tuviera derecho a una "cantidad compensatoria" si el contrato se resolvía en razón del comportamiento de la otra parte, esa parte agraviada tenía derecho a obtener tanto la cantidad compensatoria como la indemnización prevista en el artículo 75[10]. Otro fallo concluyó que un acuerdo posterior al incumplimiento del contrato que dirimía una controversia por la falta de cumplimiento de sus obligaciones de una parte prevalecía sobre el derecho de la parte agraviada a obtener indemnización con arreglo a las disposiciones de la Convención relativas a los daños y perjuicios[11].

CONDICIONES DE LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 75

6. El artículo 75 se aplica si se resuelve el contrato y si la parte agraviada realiza una operación de reemplazo de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución.

– Resolución del contrato

7. La indemnización de los daños y perjuicios prevista en el artículo 75 sólo es exigible si el contrato ha sido efectivamente resuelto[12] por la parte agraviada[13]. Las operaciones de reemplazo realizadas antes de la resolución no entran en el campo de aplicación del artículo 75[14]. Pese a la condición de que el contrato se haya resuelto, un tribunal llegó a la conclusión de que, habida cuenta de la necesidad de promover la observancia de la buena fe en el comercio internacional, el comprador agraviado podía reclamar la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 75 sin tener que probar que había declarado resuelto el contrato dado que la otra parte había manifestado claramente que no cumpliría sus obligaciones dentro del plazo fijado[15]. Un tribunal reconoció también a un vendedor agraviado una indemnización por daños y perjuicios equivalentes a los previstos en el artículo 75 (la diferencia entre el precio del contrato y el precio más bajo a que revendió las mercaderías el vendedor), aunque no hubiera aparentemente declarado resuelto el contrato en ningún momento, si cumplía los requisitos del artículo 88 para revender las mercaderías, incluido el de comunicar su intención de revenderlas[16].

– Operación de reemplazo

8. Una parte agraviada que aspire a una indemnización calculada con arreglo al artículo 75 deberá realizar una operación de reemplazo. Si la parte agraviada es el vendedor, la operación de reemplazo será la venta a algún otro cliente de las mercaderías identificadas como objeto del contrato resuelto[17]. Un comprador agraviado realizará una operación de reemplazo cuando compre mercaderías para sustituir las previstas en el contrato resuelto[18].

9. De acuerdo con el artículo 75 debe procederse a la operación de reemplazo "de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución". No existe una disposición expresa en el sentido de que el precio de la operación de reemplazo sea razonable. No obstante, un fallo llegó a la conclusión de que si un vendedor agraviado revendía las mercaderías por una suma equivalente a la cuarta parte aproximadamente del precio del contrato, la reventa no constituía una operación razonable y el tribunal calculó entonces la indemnización con arreglo al artículo 76 y no al artículo 75[19]. Si existe una diferencia apreciable entre el precio del contrato y el de una operación de reemplazo, la indemnización exigible en virtud del artículo 75 podrá reducirse conforme al artículo 77 porque la parte agraviada no redujo la pérdida[20].

– Operación de reemplazo: "de manera razonable"

10. La parte agraviada deberá proceder a la operación de reemplazo de manera razonable. Un tribunal arbitral estimó que el requisito de que hubiera una operación de reemplazo "razonable" significaba que el comprador agraviado debía actuar como un comerciante prudente y cuidadoso que vende mercaderías del mismo tipo y de la misma calidad, y que no da importancia a las diferencias insignificantes de calidad[21]. Se concluyó que una venta por el valor de mercado y con las mismas condiciones de transporte aproximadamente constituía una venta de reemplazo razonable[22].

– Operación de reemplazo: "dentro de un plazo razonable"

11. La parte agraviada deberá proceder a la operación de reemplazo dentro de un plazo razonable después de la resolución del contrato[23]. Lo que se entienda por plazo razonable dependerá de la naturaleza de las mercaderías y de las circunstancias. Tras hacer notar que un plazo razonable comienza a correr desde el momento en que el contrato se ha resuelto, un tribunal concluyó que un vendedor agraviado había actuado dentro de un plazo razonable al revender, dentro de dos meses, zapatos fabricados para el invierno, pues estaba demostrado que la mayoría de los compradores potenciales ya habían adquirido zapatos de invierno en el momento en que el contrato se había resuelto[24]. También se ha fallado que la reventa de viruta de acero dentro de los dos meses siguientes a la declaración de resolución del contrato por el vendedor se había hecho en un plazo razonable[25]. Otro tribunal concluyó que un vendedor agraviado que había revendido una prensa tipográfica dentro de los seis meses siguientes al plazo suplementario dado al comprador para que cumpliera sus obligaciones según lo previsto en el artículo 63, había procedido dentro de un plazo razonable[26]. Esos fallos se basan en el supuesto de que la parte agraviada debe proceder a la operación de reemplazo dentro de un plazo razonable, pero un fallo ha interpretado al parecer ese requisito en el sentido de que debe dejarse transcurrir ese plazo razonable entre la resolución y el momento en que se efectúe la operación de reemplazo[27].

CÁLCULO DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS

12. Si se cumplen las condiciones para la aplicación del artículo 75, la parte agraviada podrá obtener "la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo". Ese importe puede aumentarse añadiéndose los daños y perjuicios exigibles con arreglo al artículo 74 o reducirse mediante la deducción de la cuantía de la pérdida que podría haberse evitado si la parte agraviada hubiese reducido los daños y perjuicios conforme al artículo 77. A la mayoría de los tribunales no les ha resultado difícil aplicar la fórmula para el cálculo de la indemnización que fija el artículo 75[28].

13. Varios fallos han concedido otras indemnizaciones conforme al artículo 74 para compensar los daños y perjuicios adicionales resultantes del incumplimiento[29]. No habrá, evidentemente, una indemnización suplementaria si no se prueba la existencia de otros daños y perjuicios[30].

14. Varios fallos han rebajado la indemnización concedida a la parte agraviada en virtud del artículo 75 porque esa parte no había procurado reducir la pérdida. Un vendedor agraviado que había revendido las mercaderías a un tercero a un precio muy inferior no sólo al precio de compra inicial sino también al precio modificado propuesto por el comprador no había reducido su pérdida y sólo tuvo derecho, por ende, a la diferencia entre el precio de compra y el precio modificado propuesto[31]. No habrá deducción si no se ha incumplido la obligación de reducir la pérdida[32]. En particular, un vendedor agraviado que tenga los medios y la clientela indispensables para vender mercaderías

similares podrá revender a un tercero las destinadas al comprador que incurrió en incumplimiento y la parte agraviada no estará obligada a reducir su pérdida como si la reventa constituyera una reducción con arreglo al artículo 77[33].

CARGA DE LA PRUEBA;
EVALUACIÓN DE LA PRUEBA

15. Aunque ninguna de las fórmulas de indemnización previstas en los artículos 74, 75 y 76 impone expresamente la carga de la prueba, un tribunal concluyó que la Convención reconoce el principio general de que la parte que hace valer un derecho ha de asumir la carga de probar su existencia y que ese principio descarta la aplicación del derecho interno en lo tocante a la carga de la prueba[34]. El mismo tribunal concluyó, sin embargo, que es el derecho interno y no la Convención el que indica al juez cómo ha de fundamentar su opinión (por ejemplo, la ponderación de las pruebas presentadas), ya que se trata de una materia no regida por la Convención[35].

Notas

[1] Los apartados *b*) de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61 disponen que el comprador agraviado y el vendedor agraviado podrán exigir, respectivamente, la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo a lo dispuesto en los artículos 74 a 77 si la otra parte no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la Convención.

[2] Véase el párafo 13 *infra*.

[3] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989] (que aplica el derecho yugoslavo pero analiza también el artículo 75).

[4] Véase el laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (se denegó la indemnización conforme al artículo 76 porque la parte agraviada había procedido a operaciones de reemplazo en el sentido del artículo 75).

[5] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994]. Véase también el laudo de la CCI Nº 8740, 1996, Unilex (el comprador agraviado que no pudo probar el precio corriente de las mercaderías no tenía derecho a exigir indemnización conforme al artículo 76 pero podía hacerlo con arreglo al artículo 75 sólo en la medida en que hubiese efectuado compras de reemplazo); compárese, sin embargo, con el laudo de la CIETAC, China, 30 de octubre de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911030c1.html (al comprador agraviado que había realizado compras correspondientes sólo a parte de las cantidades previstas en el contrato se le otorgó sin embargo indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 75 por las cantidades indicadas en el contrato multiplicadas por la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo).

[6] Caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (indemnización calculada conforme al artículo 76 y no al artículo 75 cuando el vendedor agraviado había revendido las mercaderías por la cuarta parte del precio del contrato).

[7] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (se autorizó la indemnización con arreglo al artículo 74 porque la parte agraviada no tenía derecho a obtenerla conforme al artículo 75 por haber celebrado operaciones de reemplazo sin haber resuelto efectivamente el contrato).

[8] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (la parte agraviada puede invocar el artículo 74 aunque pueda hacer valer también los artículos 75 ó 76).

[9] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (conforme al artículo 74 el vendedor puede exigir la diferencia entre el costo de adquisición y el precio del contrato); caso CLOUT Nº 243 [Cour d'appel Grenoble. Francia, 4 de febrero de 1999] (que alude al artículo 74 pero cita el artículo 75) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995] (alude al artículo 74 pero determina la indemnización como la diferencia entre el precio del contrato y el de la operación de reemplazo). Véase también el caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994] (alude al artículo 75 y otorga indemnización al comprador agraviado por haber conservado y vendido las mercaderías con arreglo a los artículos 86, 87 y al párrafo 1 del artículo 88; el comprador no procedió a una compra de reemplazo).

[10] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992].

[11] Laudo de la CIETAC Nº 75, China, 1º de abril de 1993, Unilex.

[12] Caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 1998] (no hubo declaración de resolución del contrato); caso CLOUT Nº 474 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000] (no hubo resolución); caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de febrero de 1999]; caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (declaración de resolución equívoca, por consiguiente sin efecto) (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Véase el caso CLOUT Nº 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (un vendedor, que revendió mercaderías después de que el comprador agraviado declarara resuelto el contrato, no tiene derecho a obtener indemnización conforme al artículo 75).

[14] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (las compras efectuadas por el comprador agraviado antes de haber resuelto el contrato no constituyen operaciones de reemplazo con arreglo al artículo 75); caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994], confirmado por el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (los compresores de reemplazo habían sido pedidos antes del incumplimiento del contrato).

[15] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de1997].

[16] Caso CLOUT Nº 540 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 16 de septiembre de 2002].

[17] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994], *confirmado* por el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1995] (la entrega de los compresores pedidos a otro proveedor antes del incumplimiento del vendedor no constituyen una compra de reemplazo con arreglo al artículo 75).

[19] Caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992].

[20] Laudo de la CCI Nº 8128, 1995, Unilex (el precio más elevado pagado por el comprador agraviado en una operación de reemplazo se justifica a causa de la obligación de éste de entregar sin demora las mercaderías a un cliente).

[21] Laudo de la CCI Nº 8128, 1995, Unilex.

[22] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000].

[23] Véase también el caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (el vendedor no puede revender las mercaderías mientras el comprador que haya incurrido en incumplimiento no se las devuelva; el vendedor tendrá un plazo razonable a partir del momento en que le sean devueltas y la indemnización deberá calcularse a partir de la fecha de la devolución) (véase el texto íntegro de la decisión).

[24] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (resolución del contrato el 7 de agosto; reventa los días 6 y 15 de octubre).

[25] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[26] Caso CLOUT Nº 645 [*Bielloni Castello S.p.A. v. EGO S.A.*, Corte di Appello di Milano, Italia, 11 de diciembre de 1998], también en Unilex.

[27] Laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (debe transcurrir un plazo razonable después de la resolución del contrato antes de que el comprador agraviado pueda comprar mercaderías de reemplazo). Pero véase *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch (el comprador agraviado procedió a una compra de reemplazo razonable aunque ésta se celebró poco después de la resolución).

[28] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995]; el caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994]; el caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992]. Pero véase el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (por mayoría, los jueces otorgaron al vendedor de una cuchillería fabricada por encargo especial un 10% del precio de compra como indemnización, suma que incluía las pérdidas que había sufrido al revender la cuchillería).

[29] Caso CLOUT Nº 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, 17 de noviembre de 2000]; caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] reembolso de los gastos de transporte) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (rembolso de los intereses sobre un préstamo bancario); Landgericht Berlin, Alemania, 30 de septiembre de 1992, Unilex (rembolso de los gastos judiciales pero no de la comisión sobre la venta que debería haberse abonado si el vendedor hubiera cumplido sus obligaciones).

[30] Caso CLOUT Nº 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Alemania, 13 de enero de 1999] (el comprador agraviado no pudo probar que los gastos adicionales eran previsibles conforme al artículo 74).

[31] Caso CLOUT Nº 395 [Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000].

[32] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994].

[33] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (daños y perjuicios indemnizados con arreglo al artículo 74). Véase también *Bielloni Castello S.p.A. v. EGO S.A.*, Corte di Appello di Milano, Italia, 11 de diciembre de 1998, Unilex (los elementos de prueba acompañados no demostraron que el vendedor agraviado había perdido una venta al revender las mercaderías a un tercero).

[34] *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch (la parte que incurrió en incumplimiento no había indicado las medidas que la parte agraviada debería haber adoptado para reducir la pérdida). Véase también el caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (la carga de establecer la pérdida incumbe a la parte agraviada) (véase el texto íntegro de la decisión); laudo de la CCI Nº 7645, marzo de 1995, Unilex ("en virtud de los principios generales del derecho" la parte que exige indemnización asume la carga de probar la existencia y la cuantía de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de la otra parte).

[35] *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch (que interpreta el artículo 8 del Código Civil suizo). Véase también el caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (el derecho interno, y no la Convención, establece cómo han de calcularse los daños y perjuicios cuando no sea posible determinar la cuantía).

Artículo 76

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.

2) A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 76 dispone que, si un contrato se ha declarado resuelto, y siempre que haya un precio corriente y la parte agraviada no haya procedido a una operación de reemplazo, ésta podrá exigir una indemnización equivalente a la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente de las mercaderías[1]. Esta disposición indica el lugar y el momento en que ha de determinarse el precio corriente. La última parte de la primera frase del párrafo 1 dispone también que una parte agraviada podrá obtener otros daños y perjuicios exigibles con arreglo a la fórmula general de cálculo enunciada en el artículo 74. La fórmula del artículo 76 es una fórmula habitual[2].

RELACIÓN CON OTROS ARTÍCULOS

2. El artículo 76 contiene la segunda de las dos fórmulas para calcular los daños y perjuicios aplicables si se resuelve el contrato. Mientras el artículo 75 calcula la indemnización teniendo en cuenta concretamente el precio estipulado en una operación de reemplazo, el artículo 76 la calcula de manera abstracta teniendo en consideración el precio corriente de las mercaderías en el mercado. La Convención prefiere el cálculo concreto de la indemnización[3]. El párrafo 1 del artículo 76 establece que no podrá recurrirse a la fórmula en él fijada para el cálculo de la indemnización de daños y perjuicios si la parte agraviada ha procedido a una operación de reemplazo[4]. Tratándose de un vendedor agraviado que había revendido una cantidad de mercaderías inferior a la estipulada en el contrato, el tribunal calculó conforme al artículo 75 la indemnización correspondiente a las mercaderías revendidas y conforme al artículo 76 la correspondiente a las mercaderías no revendidas[5]. Otro tribunal calculó la indemnización valiéndose del artículo 76 y no del artículo 75 en un caso en el que un vendedor agraviado había revendido las mercaderías a un tercero por una suma muy inferior tanto al precio estipulado en el contrato como al precio de mercado[6].

3. La parte final de la primera frase del párrafo 1 del artículo 76 dispone que una parte agraviada podrá obtener la reparación de otros daños y perjuicios exigibles en virtud de la fórmula general enunciada al respecto en el artículo 74. En un fallo se ha sostenido que una parte agraviada puede optar por exigir la indemnización prevista en el artículo 74 aunque pueda pedir la reparación con arreglo al artículo 76[7]. Si no se cumplen las condiciones necesarias para exigirla en virtud del artículo 76, será posible reclamarla sin embargo conforme al artículo 74.

4. La cuantía de la indemnización de los daños y perjuicios concedida conforme al artículo 76 se rebajará si se prueba que la parte agraviada no redujo la pérdida de la forma prevista en el artículo 77. La disminución equivaldrá a la cuantía de la pérdida que podría haberse evitado. Véanse los párrafos 10 y 11 *infra*.

5. Con arreglo al artículo 6, el vendedor y el comprador podrán convenir excepciones a las fórmulas enunciadas en el artículo 76 o modificarlas. Otro fallo concluyó que un acuerdo posterior al incumplimiento del contrato que dirimía una controversia por la falta de cumplimiento de sus obligaciones de una parte prevalecía sobre el derecho de la parte agraviada a obtener indemnización con arreglo a las disposiciones de la Convención relativas a los daños y perjuicios[8].

CONDICIONES PARA LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 76

6. El artículo 76 se aplicará si se resuelve el contrato (véase el párrafo 7 *infra*), si existe un precio corriente de las mercaderías (véase el párrafo 8 *infra*), y si la parte agraviada no ha procedido a una operación de reemplazo (véase el párrafo 9 *infra*).

7. El artículo 6 no es aplicable si el contrato no ha sido resuelto[9]. Así pues, el artículo no se aplicará si la parte

agraviada no ha declarado resuelto el contrato en el momento en que tenía derecho a hacerlo[10] o si la parte agraviada no ha procedido a una declaración efectiva de resolución[11].

8. La fórmula del artículo 76 sólo puede aplicarse si existe un precio corriente de las mercaderías. Ese precio es el que se cobra en general en el mercado por mercaderías de la misma clase y en condiciones comparables[12]. Un tribunal rehusó remitirse a los precios publicados en una revista comercial porque tales precios correspondían a un mercado diferente de aquél en que debían entregarse las mercaderías en virtud del contrato y no resultaba posible ajustarse a esos precios[13]. El mismo tribunal aceptó como precio corriente el precio negociado por el vendedor agraviado en un contrato de reemplazo que en definitiva no se concluyó[14]. Otro tribunal falló que la parte agraviada no había establecido el precio corriente del carbón en general ni del carbón de una calidad en particular porque las exigencias de los compradores variaban y porque no había una bolsa de ese producto[15]. Otro tribunal sugirió que el valor de "liquidación en pública subasta" de las mercaderías en poder de un comprador insolvente podía ser una referencia si el vendedor agraviado deseaba ser resarcido con arreglo al artículo 76[16]. Tras señalar que la ganancia dejada de obtener por el vendedor debía determinarse conforme al artículo 76, un tribunal otorgó a un vendedor agraviado una indemnización correspondiente al 10% del precio estipulado en el contrato porque el precio en el mercado del producto en cuestión (venado congelado) estaba bajando y el vendedor había fijado su margen de beneficios en un 10%, que era el porcentaje más reducido posible[17]. En otro fallo se sostuvo que puede establecerse un precio a los efectos del artículo 76 utilizando la metodología descrita en el artículo 55 para determinar el precio que no se haya fijado ni expresa ni tácitamente en un contrato, o cuando éste no estipule un medio para determinarlo[18].

9. No podrá obtenerse indemnización con arreglo al artículo 76 si la parte agraviada ha comprado mercaderías de reemplazo. Cuando el vendedor no haya entregado las mercaderías y el comprador agraviado no haya adquirido mercaderías de reemplazo, el importe de la indemnización otorgada deberá calcularse conforme al artículo 76[19].

CÁLCULO DE LA INDEMNIZACIÓN DE DAÑOS Y PERJUICIOS

10. Una parte agraviada tendrá derecho a exigir la diferencia entre el precio estipulado en el contrato y el precio corriente de las mercaderías en el momento y en el lugar indicados en el artículo 76[20]. El momento en que ha de determinarse el precio corriente es la fecha de la resolución efectiva del contrato o, si la parte agraviada se ha hecho cargo de las mercaderías antes de la resolución del contrato, la fecha de esa entrega, que será anterior[21]. En un fallo se ha sostenido que, si la comunicación de la resolución del contrato es innecesaria porque el vendedor ha declarado "sin ambigüedad y claramente" que no cumplirá sus obligaciones, el momento en que se produce la resolución del contrato a los efectos del artículo 76 viene determinado por la fecha de la declaración del deudor de su intención de no cumplirlo[22]. Para casos en los que el tribunal se pronunció sobre qué constituía una prueba del precio corriente, véase el párrafo 8 *supra*.

11. El párrafo 2 del artículo 76 indica el lugar que ha de tenerse en cuenta para determinar el precio corriente. No se han dado a conocer casos en que se interprete esta disposición.

CARGA DE LA PRUEBA; EVALUACIÓN DE LAS PRUEBAS

12. Aunque el artículo 76 guarda silencio sobre cuál es la parte a la que incumbe la carga de la prueba, los fallos han impuesto dicha carga a la parte que reclama la indemnización[23].

Notas

[1] Los apartados *b*) de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61 disponen que el comprador agraviado y el vendedor agraviado podrán exigir, respectivamente, la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo a lo dispuesto en los artículos 74 a 77 si la otra parte no cumple cualesquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la Convención.

[2] Laudo de la CCI Nº 8502, noviembre de 1996, Unilex (se refiere tanto al artículo 76 como al artículo 7.4.6 de los Principios del Unidroit sobre los Contratos Mercantiles Internacionales).

[3] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (la Convención prefiere el cálculo concreto de los daños y perjuicios) (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase el laudo de la CCI Nº 8574, septiembre de 1996, Unilex (no hay indemnización conforme al artículo 75 porque la parte agraviada realizó operaciones de reemplazo antes de resolver el contrato). Véase también el caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (la indemnización no se calculó conforme al artículo 76 porque los daños y perjuicios se calcularon sobre la base de las operaciones reales).

[5] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el laudo de la CCI Nº 8740, 1996, Unilex (el comprador agraviado que no pudo probar el precio corriente de las mercaderías no tenía derecho a exigir indemnización conforme al artículo 76 pero podía hacerlo con arreglo al artículo 75 sólo en la medida en que hubiese efectuado compras de reemplazo); compárese, sin embargo, con el laudo de la CIETAC, China, 30 de octubre de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911030c1.html (al comprador agraviado que había realizado compras correspondientes a sólo una parte de las cantidades previstas en el contrato se le otorgó, sin embargo, indemnización de los daños y perjuicios con arreglo al artículo 75 por las cantidades indicadas en el contrato multiplicadas por la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo).

[6] Caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992].

[7] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (la parte agraviada puede obtener indemnización con arreglo al artículo 74 a menos que celebre regularmente operaciones similares y haya designado una de ellas como de reemplazo en el sentido del artículo 75); caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995] (alude al artículo 74 pero determina la indemnización como la diferencia entre el precio del contrato y el de la operación de reemplazo).

[8] Laudo de la CIETAC Nº 75, China, 1º de abril de 1993, Unilex. Disponible también en Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cgi–bin/isearch.

[9] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000] (el artículo 76 no es aplicable cuando el contrato no ha sido resuelto).

[10] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de1996] (el contrato no fue declarado resuelto) (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 de febrero de 1998] (la declaración de resolución fue prematura) (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (los elementos de prueba no establecieron el precio corriente). Pero véase Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999, Unilex (la indemnización no se calculó sobre la base del precio del mercado sino del margen de beneficios del vendedor, que era el porcentaje más bajo posible).

[13] Laudo de la CIETAC, China, 18 de abril de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cietac–sz.org.cn/cietac/alfx/Case/My_03.htm (las pruebas no reflejaban las condiciones del contrato en materia de entrega).

[14] *Ibíd*.

[15] Laudo de la CCI Nº 8740, 1998, Unilex (el valor del carbón es subjetivo porque depende de las necesidades del comprador y de las condiciones de expedición; la parte agraviada, que no formuló ninguna exigencia conforme al artículo 74, podía obtener indemnización con arreglo al artículo 75 sólo en la medida en que hubiese procedido a operaciones de reemplazo).

[16] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia 28 de abril de 1995] (la evaluación de las mercaderías fue realizada por el síndico de quiebras) (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999, Unilex.

[18] Caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004].

[19] Caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999].

[20] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

[21] Laudo de la CIETAC, China, 18 de abril de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cietac–sz.org.cn/cietac/alfx/Case/My_03.htm (tribunal en desacuerdo con la fecha invocada por la parte agraviada).

[22] Caso CLOUT Nº 595 [Oberlandesgericht München, Alemania, 15 de septiembre de 2004].

[23] Véase, por ejemplo, el caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (el comprador agraviado no logró establecer el importe del precio corriente).

Artículo 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 77 exige que la parte agraviada que reclame la indemnización por daños y perjuicios adopte las medidas que sean razonables para reducir la pérdida y, si no lo hace, la parte que haya incurrido en incumplimiento podrá pedir que se reduzca la indemnización exigible en la cuantía en que debió haberse reducido la pérdida. Si la parte agraviada no exige la indemnización, sea por medio de una demanda directa o por medio de una compensación, el artículo 77 no es aplicable[1].

RELACIÓN CON OTROS ARTÍCULOS

2. El artículo 77 está incluido en la Sección II (Indemnización por daños y perjuicios) del Capítulo V y, por tanto, no se aplica expresamente a los demás derechos y acciones previstos en la Convención.

3. Otros artículos de la Convención pueden exigir que las partes adopten medidas concretas de protección contra las pérdidas. Los artículos 85 a 88 disponen, por ejemplo, que los compradores y los vendedores deben adoptar medidas razonables para la conservación de las mercaderías que estén en su poder después del incumplimiento[2].

4. Conforme al artículo 6, el vendedor y el comprador podrán convenir excepciones a la fórmula enunciada en el artículo 77 o modificarla. Un fallo concluyó que si una parte agraviada desea hacer valer una cláusula de penalización del contrato, el artículo 77 no exige que esa parte reduzca la cuantía de la penalización para reducir la pérdida[3].

5. El artículo 77 no indica en qué etapa del procedimiento judicial ha de considerar el tribunal la cuestión de la reducción de la pérdida. Un fallo estimó que la determinación sobre si la reducción de la pérdida debía ser considerada conjuntamente con la cuestión de fondo, o si debía serlo en un procedimiento separado para determinar la cuantía de la indemnización, era una cuestión de procedimiento regida por el derecho interno y no por la Convención[4].

MEDIDAS ADOPTADAS PARA REDUCIR LA PÉRDIDA

6. La parte agraviada que alegue que ha sufrido una pérdida deberá reducirla adoptando las medidas que un acreedor razonable que actúe de buena fe habría adoptado atendidas las circunstancias[5]. Si el contrato ya se ha declarado resuelto, la comunicación de la parte agraviada a la parte que ha incumplido proponiéndole una medida para reducir la pérdida no revoca la resolución anterior[6]. En ciertas circunstancias puede dispensarse a la parte agraviada de adoptar tales medidas (véanse los párrafos 11 y 14 *infra*).

7. El artículo 77 no indica expresamente el momento en que la parte agraviada ha de adoptar medidas para reducir la pérdida. Varios fallos afirman que la parte agraviada no está obligada a adoptarlas en el periodo previo a la resolución del contrato (es decir en el momento en que cada una de las partes puede exigir a la otra que cumpla sus obligaciones)[7]. Con todo, en caso de que la parte agraviada adopte medidas, ha de hacerlo dentro de un plazo razonable atendidas las circunstancias. Un fallo concluyó que la reventa por el vendedor de las mercaderías a un tercero dos meses después de que hubieran sido rechazadas resultaba razonable en el contexto de la industria de la moda[8]. Otro fallo llegó a la conclusión de que la adquisición por el comprador de mercaderías de reemplazo dos semanas después aproximadamente del momento de la declaración del vendedor de que no cumpliría sus obligaciones no significaba infringir la obligación de reducir la pérdida aunque el precio hubiera experimentado en un mercado inestable un fuerte aumento[9].

– Medidas que ha de adoptar el comprador agraviado

8. Distintos fallos han llegado a la conclusión de que las siguientes medidas adoptadas por el comprador agraviado eran razonables: pagar a otro proveedor para que acelere la entrega de otros compresores ya encargados que podían reemplazar a los defectuosos[10]; contratar con un tercero

debido a la incapacidad de la parte que había incumplido de entregar los moldes a tiempo[11]; contratar con un tercero la elaboración de artículos de cuero porque el vendedor se había negado a devolver la máquina vendida que había recuperado para ajustarla[12]; proseguir la impresión de una tela comprada pese a haber descubierto que presentaba algunos defectos[13]; solicitar a las autoridades un permiso especial de reexportación en caso de que las mercaderías resultaran defectuosas y proponer que se sometiera a prueba la leche en polvo en la zona de libre comercio antes de proceder a su importación[14]; utilizar las propias reservas de carbón del comprador porque el vendedor tardaba en proceder a la entrega[15]; proponer a un cliente que comprara con una rebaja del precio de un 10% las mercaderías entregadas con retraso por el vendedor[16]; vender mercaderías perecederas aun cuando los artículos 85 a 88 no lo exigieran[17].

9. Se ha llegado a la conclusión de que un comprador agraviado no había reducido las pérdidas en las siguientes circunstancias: el comprador no había inspeccionado adecuadamente las mercaderías y había omitido la entrega de los documentos en los que se denunciaba la falta de conformidad[18]; había omitido el examen de los envíos de hidróxido de aluminio antes de proceder a mezclarlos[19]; no había interrumpido la utilización de cera para viñedos tras descubrir que era defectuosa[20]; no había buscado mercaderías de reemplazo fuera del mercado local[21]; no había rescindido el contrato de compraventa con un cliente ni había procedido a una compra de reemplazo[22]; no había presentado pruebas del precio recibido tras la reventa de las mercaderías no conformes a un cliente[23]; no había presentado pruebas de que no pudiera comprar el mismo producto a un mayorista designado por el vendedor[24].

10. Varios fallos han desestimado la reclamación del comprador agraviado de que se le reembolsaran determinados gastos basándose en que dichos gastos no habían reducido la pérdida. Un fallo rehusó otorgar una indemnización al comprador que lo resarciese de los gastos de adaptación de una máquina de tratamiento del alambre defectuoso entregado por el vendedor porque los costos de adaptación eran desproporcionados con el precio de compra del alambre[25]. Se denegó a un comprador el reembolso de los gastos de la traducción del manual que acompañaba las mercaderías que debía revender porque no comunicó esa circunstancia al vendedor, el cual, por ser una empresa transnacional, ya contaba con manuales en el idioma al que el comprador los había hecho traducir[26]. Unos pocos fallos han rechazado la pretensión de la parte agraviada de que se le reembolsaran los gastos realizados para contratar los servicios de un abogado o de una agencia de cobro de deudas para hacer efectiva su reclamación por el incumplimiento de un contrato[27].

11. Diversos fallos han llegado a la conclusión de que la inacción del comprador no constituía una infracción de su obligación de reducir las pérdidas. Un tribunal concluyó que el hecho de que el comprador agraviado no hubiera comprado mercaderías de reemplazo a otro proveedor se justificaba por la brevedad de los plazos fijados en el contrato y lo difícil que resultaba, según el interesado, encontrar otro proveedor[28]. Un tribunal consideró también que el comprador no había dejado de cumplir su obligación de limitar las pérdidas por no haber informado al vendedor de que el cliente del comprador necesitaba las mercaderías sin demora ya que no se había probado que el comprador estuviera al corriente de los planes de producción del cliente en cuestión[29].

– Medidas que ha de adoptar el vendedor agraviado

12. Distintos fallos han concluido que las siguientes medidas adoptadas por el vendedor agraviado eran razonables: incurrir en gastos de transporte, almacenamiento y mantenimiento de una maquinaria no entregada[30]; reventa de las mercaderías a un tercero[31].

13. Se ha considerado que el vendedor agraviado no redujo la pérdida en las siguientes circunstancias: cuando hizo efectiva la garantía antes de resolver el contrato[32]; revendió las mercaderías a un precio inferior al ofrecido por el comprador que había incurrido en incumplimiento, cuando éste había tratado infructuosamente de modificar el contrato[33]. Un tribunal se reservó su decisión sobre la cuantía de la indemnización, a la espera de recibir una evaluación de expertos, en un caso en el que el comprador había incumplido un contrato al negarse a recibir las mercaderías libradas, pero el vendedor hubiera podido reducir el lucro cesante y el costo de las materias primas utilizadas para fabricar las mercaderías revendiéndolas o reutilizándolas, o hubiera podido estimar o amortizar de otro modo las inversiones que había hecho para fabricar las mercaderías[34].

14. Se ha exonerado al vendedor de la obligación de reducir la pérdida en las siguientes circunstancias: no haber revendido las mercaderías antes de la expiración del plazo dentro del cual la parte que había incumplido tenía derecho a exigirle el cumplimiento, porque si hubiera procedido a la reventa durante ese período habría hecho imposible el cumplimiento del contrato original[35]; no revender las medias confeccionadas de acuerdo con las especificaciones precisas del comprador[36].

15. Un tribunal decidió que la indemnización de daños y perjuicios concedida al vendedor agraviado no debía reducirse con arreglo al artículo 77 en la cuantía del precio obtenido de la reventa de las mercaderías porque el vendedor tenía los medios y la clientela indispensables para realizar múltiples ventas. El razonamiento del tribunal fue que considerar la reventa como una operación de reemplazo conforme al artículo 75 significaría que el vendedor perdería la ganancia que habría obtenido de una venta que de todos modos hubiera hecho, aunque el vendedor no hubiera incumplido[37].

REDUCCIÓN DE LA PÉRDIDA

16. La parte que incurra en incumplimiento podrá exigir que la indemnización otorgada a la parte agraviada se reduzca en la cuantía de la pérdida que se habría evitado si esa parte hubiera adoptado medidas razonables de reducción de los daños y perjuicios. Varios fallos calcularon el importe de esa reducción sin una referencia expresa a la pérdida que habría podido evitarse. Un fallo estimó que el comprador agraviado que no había reducido la pérdida tenía derecho sólo al 50% de la diferencia entre el precio

estipulado en el contrato y el precio que había recibido al revender a sus clientes las mercaderías no conformes[38]. Un tribunal arbitral dividió la pérdida ocasionada por el comprador al no haber adoptado medidas para reducir la pérdida inicial entre el comprador agraviado y el vendedor que no había cumplido pero que reclamaba el pago de una entrega parcial[39].

COMUNICACIÓN DE LAS MEDIDAS DE REDUCCIÓN DE LA PÉRDIDA

17. El artículo 77 no exige expresamente que la parte agraviada comunique a la otra las medidas que haya previsto para reducir la pérdida. Un fallo denegó a un comprador la indemnización del costo de la traducción de un manual porque éste no había comunicado su intención al vendedor, ya que si lo hubiera hecho el vendedor habría podido facilitar las traducciones existentes[40].

ALEGACIÓN, CARGA DE LA PRUEBA

18. De la segunda frase del artículo 77 se desprende que la parte que incurra en incumplimiento podrá pedir que se reduzca la indemnización por no haberse adoptado medidas para reducir la pérdida. Los fallos están divididos acerca de cuál es la parte a la que incumbe invocar la falta de adopción de medidas de reducción de la perdida. Un tribunal arbitral estimó que debía preguntarse exoficio si la parte agraviada había cumplido su obligación de reducir la pérdida, pero que la carga de establecer que se había infringido esa obligación correspondía a la parte que había incurrido en incumplimiento[41]. Otro tribunal declaró, en cambio, que no cabía reducir la indemnización si la parte que había incurrido en incumplimiento no indicaba qué medidas debía haber adoptado la otra parte para reducir las pérdidas[42]. Sin embargo, otro fallo exigió que la parte agraviada mencionara las operaciones de reemplazo que había intentado antes de imponer a la parte que había incumplido la carga de probar la pérdida ocasionada por la falta de medidas de reducción[43].

19. Los fallos acerca de quién debe probar que no se adoptaron medidas para reducir la pérdida atribuyen uniformemente a la parte que incurrió en incumplimiento la carga de establecer la omisión de las medidas de reducción y el importe de las pérdidas resultantes[44].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 424 [Oberster Gerichtshof, Austria, 9 de marzo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Laudo de la CIETAC, China, 6 de junio de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cietac–sz.org.cn/cietac/index.htm (el costo del flete de las mercaderías devueltas compartido entre el comprador que no restituyó las mercaderías de manera razonable y el vendedor que no facilitó la restitución).

[3] Hof Arnhem, Países Bajos, 22 de agosto 1995, Unilex (la validez de la cláusula de penalización determinada con arreglo al derecho interno).

[4] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999] (aplica el derecho alemán).

[5] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.

[7] Caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (exigir que el vendedor revenda le impediría cumplir las obligaciones dimanantes del contrato original durante el plazo en que la parte que incurrió en incumplimiento tiene derecho a exigir el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte; caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994].

[8] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (en agosto la mayoría de los minoristas del mercado italiano han completado ya sus existencias para la próxima estación y no tienen ninguna razón para comprar más mercaderías para el invierno).

[9] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997] (operación calificada de altamente especulativa).

[10] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994], confirmado por el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995].

[11] *Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.*, Ontario Court of Appeal, Canadá, 26 de enero de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://is.dal.ca/~cisg/cases/nova2.htm.

[12] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997].

[13] Schmitz–Werke v. Rockland, [Federal Fourth Circuit Court of Appeals, Estados Unidos, 21 de junio de 2002], 2002 U.S. App. LEXIS 12336, 2002 WL 1357095 (proseguir los trabajos a petición expresa del vendedor y con miras a reducir la pérdida; el artículo 77 no se cita).

[14] *Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland*, Rb's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex.

[15] Laudo de la CCI Nº 8740, octubre de 1996, Unilex (el vendedor asumió el riesgo de insuficiencia de las reservas del comprador dada la informalidad de sus proveedores).

[16] Laudo de la CCI Nº 8786, enero de 1997, Unilex.

[17] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000].

[19] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997].

[20] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[21] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de setiembre de 1998].

[22] Caso CLOUT Nº 476 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998 de 6 de junio de 2000].

[23] Caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7331, 1994].

[24] Helsingin hoviokeus [Tribunal de Apelación de Helsinki], Finlandia, 26 de octubre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001026f5.html.

[25] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997].

[26] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[27] Caso CLOUT Nº 296 [Amtsgericht Berlin–Tiergarten, Alemania, 13 de marzo de 1997] (la parte agraviada había recurrido a una agencia de cobro de deudas en la jurisdicción de la parte que había incurrido en incumplimiento y no en su propia jurisdicción y la sentencia se había cumplido en la jurisdicción de esa otra parte); caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995] (se contrató un abogado para el cobro de una deuda en la jurisdicción de la parte agraviada y no en la de la parte que incurrió en incumplimiento); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, Unilex (el empleo de un tercero sólo es razonable si se prueba que éste disponía de medios más eficaces para obtener el pago que la parte agraviada); Landgericht Berlin, Alemania, 6 de octubre de 1992, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg–online.ch/cisg/urteile/173.htm (el recurso a una agencia de cobro de deudas era contrario a la obligación de reducir la pérdida debido a que era previsible que el comprador lo rechazaría y que los gastos adicionales de contratación de un abogado deberían haberse incluido en las costas procesales reclamadas al comprador que había incumplido).

[28] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (no hubo "violación manifiesta" de la obligación de reducir la pérdida) (véase el texto íntegro de la decisión).

[29] Amtsgericht München, Alemania, 23 de junio de 1995, Unilex.

[30] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585, 1992] (necesidad de reducir la pérdida a causa del tamaño y de las especificaciones técnicas de la maquinaria) (véase el texto íntegro de la decisión).

[31] Caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994]; caso CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (la reventa por el vendedor no sólo era justificada sino que podría haber sido obligatoria conforme al artículo 77); caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992]; *Watkins–Johnson Co. v. Islamic Republic of Iran*, Tribunal irano–estadounidense de reclamaciones, 28 de julio de 1989, Unilex (el derecho del vendedor a vender equipo no entregado para reducir sus daños y perjuicios es compatible con el derecho internacional reconocido de los contratos mercantiles).

[32] Caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el vendedor agraviado hizo efectiva la garantía a raíz del incumplimiento pero sin adoptar medidas para reducir la pérdida).

[33] Caso CLOUT Nº 395 [Tribunal Supremo, España, 28 de junio de 2000].

[34] Caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001].

[35] Caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999].

[36] Laudo de la CIETAC (Contrato #QFD890011), China, después de 1989, puede consultarse (en inglés) en la siguiente dirección de Internet: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/900000c1.html.

[37] Caso CLOUT Nº 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 de abril de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión).

[38] Caso CLOUT Nº 474 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999 de 24 de enero de 2000].

[39] Caso CLOUT Nº 265 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 25 de mayo de 1999].

[40] Caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000].

[41] Laudo de la CCI Nº 9187, junio de 1999, Unilex.

[42] *FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l.*, Bundesgericht, Suiza, 15 de septiembre de 2000, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.bger.ch/fr/index/jurisdiction/jurisdiction–inherit–template/jurisdiction–recht/jurisdiction–recht–urteile2000.htm.

[43] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (aunque la carga de la prueba de que no se procedió a la reducción de la pérdida recae en la parte que incurrió en incumplimiento, en este caso no tiene importancia porque el comprador estaba obligado a mencionar qué ofertas de operaciones de reemplazo había recibido y de qué firmas) (véase el texto íntegro de la decisión).

[44] Caso CLOUT Nº 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (la parte que había incurrido en incumplimiento tenía que demostrar cómo la otra parte no había respetado su obligación de indicar las eventuales soluciones de reemplazo y la pérdida sufrida; la cuestión se planteó en apelación sin una referencia precisa a las circunstancias que podrían haber resultado pertinentes) (véase el texto íntegro de la decisión).

Parte III, Capítulo V, Sección III

Intereses (artículo 78)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección III del Capítulo V de la Parte III de la Convención, titulada "Intereses", contiene una sola disposición, el artículo 78, que establece que podrán cobrarse intereses por el precio no pagado (si ya es debido) o por "cualquier otra suma adeudada". A pesar del título de esta sección, en otra sección de la Convención se encuentra una disposición (el párrafo 1 del artículo 84, incluido en la Sección V–"Efectos de la resolución"–del Capítulo V de la Parte III) que establece también el cobro de intereses en determinadas circunstancias. También se ha reconocido el pago de intereses como indemnización exigida en virtud del artículo 74, una de las disposiciones relativas a la indemnización de daños y perjuicios de la Sección II del Capítulo V de la Parte III[1].

Notas

[1] Véase el párrafo 7 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 74.

Artículo 78

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

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 78 se ocupa del derecho a percibir intereses sobre "el precio o cualquier otra suma adeudada". Sin embargo, esta disposición no se aplica al vendedor que tenga que reembolsar el precio de compra después de que el contrato fuera resuelto, en cuyo caso se aplica como *lex specialis* el artículo 84 de la Convención.

2. El artículo 78 da derecho a una parte a percibir intereses sobre "el precio o cualquier otra suma adeudada". De acuerdo con la jurisprudencia, ello comprende los daños y perjuicios[1].

REQUISITOS PREVIOS AL DERECHO A PERCIBIR INTERESES

3. El derecho a percibir intereses[2] sólo está condicionado a que la suma se adeude[3] y el deudor no haya cumplido su obligación de pagar el precio o cualquier otra suma en el plazo estipulado en el contrato[4] o, a falta de esa estipulación, según lo previsto en la Convención[5]. Varios tribunales han fallado que el derecho a percibir intereses no depende de ningún tipo de comunicación formal que se haga al deudor, contrariamente a lo que ocurre según el régimen jurídico de algunos países[6]. Como consecuencia de ello, los intereses empiezan a devengarse tan pronto como el deudor entre en mora. Un tribunal determinó que se devengarán intereses desde el momento en que se adeude la indemnización[7].

4. Cabe señalar, sin embargo, que tanto un tribunal arbitral[8] como un tribunal judicial[9] estimaron que no se devengarán intereses a menos que el acreedor envíe una comunicación formal al deudor moroso exigiéndole el pago.

5. El derecho a percibir intereses con arreglo al artículo 78 no depende de que el acreedor pueda demostrar que sufrió una pérdida. Por consiguiente, los intereses pueden reclamarse independientemente de la pérdida causada por el retraso en el pago[10].

6. Con arreglo al artículo 78, el derecho a percibir intereses sobre las sumas adeudadas se reconoce sin perjuicio de cualquier otra acción que pueda ejercitar el acreedor para resarcirse de los daños y perjuicios reclamables con arreglo al artículo 74[11]. Entre esos daños cabe mencionar los gastos financieros ocasionados al acreedor por haberse visto obligado, al no disponer de las sumas debidas, a pedir un préstamo bancario[12]; o la pérdida de los beneficios que hubiera obtenido el acreedor invirtiendo la suma adeudada[13]. Esto llevó a un tribunal arbitral a determinar que la finalidad del artículo 78 es diferenciar los intereses de la indemnización por daños y perjuicios[14]. Cabe señalar que, para que una demanda de indemnización por daños y perjuicios –además de una reclamación de intereses sobre las sumas adeudadas– pueda prosperar, deberán cumplirse todos los requisitos que establece el artículo 74[15], y el acreedor[16], es decir la parte agraviada, probar su cumplimiento.

TIPO DE INTERÉS

7. Varios tribunales han señalado que el artículo 78 consagra el derecho general a percibir intereses[17] sin precisar el tipo de interés que ha de aplicarse[18]. Por ese motivo un tribunal estimó que el artículo 78 era una disposición de "compromiso"[19]. Según un tribunal[20] y un tribunal arbitral[21], ese compromiso era atribuible a las diferencias irreconciliables que se manifestaron en la Conferencia Diplomática de Viena en que se aprobó el texto de la Convención.

8. La falta en el artículo 78 de una fórmula específica para calcular el tipo de interés llevó a algunos tribunales a considerar que se trata de una cuestión regida, aunque no expresamente resuelta, por la Convención[22]. Otros tribunales estimaron que es un asunto que la Convención no regula en absoluto. Esta diferencia de opiniones se tradujo en soluciones divergentes respecto del tipo de interés aplicable. Los asuntos que se rigen por la Convención pero no están expresamente resueltos por ella tienen que recibir un trato distinto de los ajenos a su ámbito. Conforme al párrafo 2 del artículo 7 de la Convención, los primeros han de dirimirse de conformidad con los principios generales en que se basa la Convención; sólo a falta de tales principios habrá de aplicarse la ley que corresponda en virtud de las normas del derecho internacional privado. Sin embargo, si se estima que un asunto no pertenece al ámbito de aplicación de la Convención, el caso deberá dirimirse con arreglo a la ley aplicable según las normas del derecho internacional privado, sin recurrir a los "principios generales" de la Convención.

9. Diversos fallos han buscado una solución a la cuestión del tipo de interés apoyándose en los principios generales de la Convención. Algunos tribunales ordinarios y arbitrales[23] han invocado el artículo 9 de la Convención para determinar con arreglo a los usos comerciales pertinentes

la cuantía de los intereses pagaderos. Según dos laudos arbitrales[24] "el tipo de interés aplicable ha de determinarse autónomamente sobre la base de los principios generales en que se inspira la Convención". El fundamento de estos laudos es que el recurso al derecho interno conduciría a resultados contrarios a los fines de la Convención. En esos casos, el problema del tipo de interés se resolvió invocando el principio general de la compensación íntegra, que entraña la aplicación de la ley del acreedor, dado que es éste el que tiene que recurrir a un préstamo para procurarse los fondos de que habría dispuesto si el deudor le hubiera abonado la suma adeudada en el momento oportuno[25]. Otros tribunales se refirieron sencillamente a un interés "comercialmente razonable"[26], como el tipo de interés interbancario en el mercado de capitales de Londres (LIBOR)[27].

10. La mayoría de los tribunales han considerado que la cuestión del tipo de interés era un asunto que no pertenecía al ámbito de la Convención, por lo que estaba sometido a la legislación nacional[28]. La mayoría de estos tribunales resolvió la cuestión aplicando la legislación interna de un país determinado, que se establecía aplicando las reglas del derecho internacional privado del foro[29]; otros aplicaron la legislación interna del país del acreedor pero sin abordar la cuestión de si se trataba de la legislación aplicable en virtud de las reglas del derecho internacional privado[30]. También hay unos pocos casos en los que el tipo de interés se determinó mediante remisión a las leyes del país en cuya moneda debía pagarse la suma debida (*lex monetae*)[31]; y en otros casos, los tribunales aplicaron el tipo de interés del país en el que debía pagarse el precio[32], el aplicado en el país del deudor[33] o incluso el tipo de la *lex fori*[34].

11. Unos pocos tribunales recurrieron al tipo de interés fijado en el artículo 7.4.9 de los Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales[35].

12. Pese a esa diversidad de soluciones, los tribunales han mostrado una clara tendencia a utilizar el tipo previsto por la legislación interna aplicable al contrato según las reglas del derecho internacional privado[36], es decir, la ley que sería aplicable al contrato de compraventa si no estuviera sometido a la Convención[37].

13. Ahora bien, si las partes se ponen de acuerdo en un determinado tipo de interés, ése será el aplicable[38].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[2] Véase el caso CLOUT Nº 252 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Bezirksgericht Arbon, Suiza, 9 de diciembre de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=172&step=FullText.

[3] Caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/259.htm.

[4] Caso CLOUT Nº 254 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 19 diciembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Para casos en que los tribunales tuvieron que recurrir a las normas de la Convención, a saber, el artículo 58, a fin de determinar cuándo se debe el pago, ya que las partes no habían convenido en un plazo preciso para el cumplimiento, véase Landgericht Stendal, Alemania, 10 de diciembre de 2000, Internationales Handelsrecht, 2001, 30 y ss.; caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 1 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 13 de junio de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Véase Tribunal commercial Namur, Bélgica, 15 de enero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–01–15.htm; Rechtbank van koophandel Kortrijk, Bélgica, 3 de octubre de 2001, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–10–03.htm; Rechtbank van koophandel Kortrijk, Bélgica, 4 de abril de 2001, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/ int/tradelaw/WK/2001–04–05.htm; Landgericht Stendal, 10 de diciembre de 2000, Internationales Handelsrecht, 2001, 30 y ss.; caso CLOUT Nº 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Kantonsgericht Waadt, Suiza, 11 de marzo de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=320&step=FullText; Landgericht Aachen, Alemania, 20 de julio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/169.htm; caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992], Journal du droit international, 1995, 1015 y ss.; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; caso CLOUT Nº 152 [Cour d'appel Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995]; caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7331, 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/Convention/; caso CLOUT Nº 55 [Cantone del Ticino Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 16 de diciembre de 1991 (citado en CLOUT con la fecha 15 de diciembre)].

[7] Caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria, laudo Nº 11/1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=420&step=FullText.

[9] Véase Landgericht Zwickau, Alemania, 19 marzo de 1999, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/519.htm.

[10] Véase el caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Esta disposición se ha reafirmado a menudo en la jurisprudencia; véase, por ejemplo, Rechtbank van koophandel Hasselt, Bélgica, 17 de junio de 1998, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be /int/tradelaw/WK/1998–06–17.htm; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8962, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm? pid=1 &do=case&id=464&step=FullText; caso CLOUT Nº 195 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1995]; caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993]; caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Véase el caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Koblenz, 12 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/400.htm; caso CLOUT Nº 195 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de sptiembre de 1995]; Landgericht Kassel, Alemania, 14 de julio de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/194.htm; caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M. Germany 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[13] Caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Véase el caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999]; Landgericht Oldenburg, Alemania, 9 de noviembre de 1994, Recht der internationalen Wirtschaft, 1996, 65, (las demandas del acreedor por daños y perjuicios causados por la falta de pago del deudor fueron desestimadas en razón de que el acreedor no había probado haber sufrido una pérdida suplementaria).

[16] Se ha considerado a menudo que el derecho a la indemnización de los daños y perjuicios mencionados en el artículo 78 debe ser probado por la parte agraviada; véase el caso CLOUT Nº 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (véase el texto íntegro de la decisión; el caso CLOUT Nº 275 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 24 de abril de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Koblenz, 12 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/400.htm; Amtsgericht Bottrop, 25 de junio de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/534.htm; el caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995]; Landgericht Kassel, 14 de julio de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/ 194.htm; el caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] Véase el caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992], Journal du droit international, 1995, 1015 y ss.; Landgericht Aachen, 20 de julio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm? pid=1&do=case&id=125&step=FullText; el caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 1 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 13 de junio de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003]; caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 11/1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=420&step=FullText.

[19] Caso CLOUT Nº 55 [Cantone del Ticino Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 15 de diciembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[20] Caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/ case.cfm?pid=1&do=case&id=207&step=FullText.

[22] Para una enumeración de los diversos criterios empleados en la jurisprudencia para determinar los tipos de interés, véase el caso CLOUT Nº 301 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7585 1992], Journal du droit international, 1995, 1015 y ss.

[23] Véase Rechtbank van koophandel Ieper, 29 de enero de 2001, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2001–01–29.htm; caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993]; Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Buenos Aires, Argentina, 6 de octubre de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid= 1&do=case&id=178&step=FullText; Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Buenos Aires, Argentina, 23 de octubre de 1991, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid= 1&do=case&id=184&step=FullText.

[24] Véanse los casos CLOUT Nº 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994] y Nº 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[25] Para una solución similar, esto es, un laudo arbitral cuya decisión se basa en la idea de que ha de aplicarse el tipo de interés del país en el que se produjo la pérdida (el país en que el acreedor tiene su establecimiento), véase también el caso CLOUT Nº 303 [Arbitraje–, laudo Nº 7331, 1994].

[26] Véase Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8769, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=397&step=FullText.

[27] Véase Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8908, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=401&step=FullText; véase también el caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993]; obsérvese que ese laudo arbitral fue revocado ulteriormente sobre la base de que los usos del comercio internacional no preveían normas apropiadas para determinar el tipo de interés aplicable; véase Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de abril de 1995, Journal du droit international, 1995, 971 y ss.

[28] En algunas decisiones no se especifica cuál es la ley aplicable porque todos los países implicados en el caso concreto aplicaban o bien el mismo tipo de interés (véase, por ejemplo, caso CLOUT Nº 84 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 20 de abril de 1994]; Caso CLOUT Nº 56 [Cantone del Ticino Pretore di Locarno Campagna, Suiza, 27 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión)) o bien un tipo de interés superior al reclamado por el demandante (Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 27 de diciembre de 1999, Transportrecht–Internationales Handelsrecht, 2000, 20 y ss.).

[29] Véase el caso CLOUT Nº 432 [Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000], también en Internacionales Handelsrecht, 2001, 31; Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, OLG–Report Stuttgart, 2000, 407 y ss.; Caso CLOUT Nº 630 [Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Zürich (Suiza), julio de 1999]; caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999]; Nº 9187, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=466&step=FullText; Caso CLOUT Nº 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 327 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 25 de febrero de 1999]; caso CLOUT Nº 377 [Landgericht Flensburg, Alemania, 24 de marzo de 1999]; caso CLOUT Nº 248 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997]; Corte Internacional de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8611, Unilex (establece que el tipo de interés aplicable es o bien el de *la lex contractus* o bien, en casos excepcionales, el de *la lex* monetae); caso CLOUT Nº 376 [Landgericht Bielefeld, Alemania, 2 de agosto de 1996]; Tribunal de la Glane, Suiza, 20 de mayo de 1996, Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht, 1997, 136; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 335 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 12 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Augsburg, Alemania, 29 de enero de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Recht der internationalen Wirtschaft, 1996, 957 y ss.; caso CLOUT Nº 195 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1995]; caso CLOUT Nº 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995]; Landgericht Aachen, Alemania, 20 de julio de 1995, Unilex; Landgericht Kassel, Alemania, 22 de junio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/Convention/; caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/iprl/Convention/; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, Praxis des internationalen Privat– und Verfahrensrechts, 1996, 31 y ss.; Landgericht Oldenburg, Alemania, 15 de febrero de 1995, publicado en Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/Convention/; caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 300 [Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 7565 1994]; Kantonsgericht Zug, Suiza, 15 de diciembre de 1994, Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht, 1997, 134; Landgericht Oldenburg, Alemania, 9 de noviembre de 1994, Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report, 1995, 438; Kantonsgericht Zug, Suiza, 1º de septiembre de 1994, Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht, 1997, 134 y ss.; Landgericht Düsseldorf, Alemania, 25 de agosto de 1994, publicado en Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/Convention/; Landgericht Huyesen, Alemania, 5 de julio de 1994, Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs–Report, 1995, 438 y ss.; Rechtbank Amsterdam, Países Bajos, 15 de junio de 1994, Nederlands Internationaal Privaatrecht, 1995, 194 y ss.; Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/Convention/; caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994]; caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]; caso CLOUT Nº 80 [Kammergericht Berlin, Alemania, 24 de enero de 1994], (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994]; caso CLOUT Nº 100 [Rechtbank Arnhem, Países Bajos, 30 de diciembre de 1993]; Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 6 de diciembre de 1993, Unilex; caso CLOUT Nº 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17 de septiembre de1993]; caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993]; Rechtbank Roermond, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex; Landgericht Verden, Alemania, 8 de febrerode 1993, Unilex; Caso CLOUT Nº 95 [Zivilgericht Basel–Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992]; Amtsgericht Zweibrücken, Alemania, 14 de octubre de 1992, publicado en Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/ Convention/; caso CLOUT Nº 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Heidelberg, Alemania, 3 de julio de 1992, Unilex; caso CLOUT Nº 55 [Cantone del Ticino: Pretore di Locarno–Campagna, Suiza, 16 de diciembre de 1991, citado con fecha de 15 de diciembre en el caso CLOUT Nº 55]; caso CLOUT Nº 1 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 13 de junio de 1991]; caso CLOUT Nº 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990]; caso CLOUT Nº 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Alemania, 24 de abril de 1990].

[30] Varias decisiones judiciales han considerado que la legislación interna del país del acreedor era la ley aplicable, con independencia de que lo fuera, o no, en virtud de las reglas del derecho internacional privado; véase Bezirksgericht Arbon, Suiza, 9 de diciembre de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case. cfm?pid=1&do=case&id=172&step=FullText; caso CLOUT Nº 6 [Landgericht Frankfurt a.M., Alemania, 16 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 4 [Landgericht Stuttgart, Alemania, 31 de agosto de 1989]; para una crítica de esta última decisión, véase Landgericht Kassel, Alemania, 22 de junio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id= 143&step=FullText.

[31] Véase Rechtbank van Koophandel Ieper, 18 de febrero de 2001, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/2002–02–18.htm; Rechtbank van Koophandel Veurne, 25 de abril de 2001, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/ tradelaw/WK/2001–04–25.htm; caso CLOUT Nº 164 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 5 de diciembre de 1995]; Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 17 de noviembre de 1995, que puede consultarse en la dirección de internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id =217&step=FullText.

[32] Véase caso CLOUT Nº 220 [Kantonsgericht Nidwalden, Suiza, 3 de diciembre de 1997]; Rechtbank Almelo, Países Bajos, 9 de agosto de 1995, Nederlands Internationaal Privaatrecht 1995, 686; caso CLOUT Nº 26 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7153 1992].

[33] Véase caso CLOUT Nº 634 [Landgericht Berlin, Alemania, 21 de marzo de 2003] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 211 [Kantonsgericht Waadt, Suiza, 11 de marzo de 1996] que puede consultarse en la dirección de Internet: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=320&step=FullText.

[34] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994].

[35] Véase Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8769, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=397&step=FullText; Corte de Arbitraje de la CCI, Francia, laudo Nº 8128, Journal du droit international, 1996, 1024 y ss.; casos CLOUT Nos. 93 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994] y 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, 15 de junio de 1994].

[36] Algunos tribunales calificaron esta solución de solución unánime; véase el caso CLOUT Nº 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995]; el caso CLOUT Nº 97 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 9 de septiembre de 1993]. Del análisis de las observaciones que figuran en el texto, se desprende que, aunque es la solución que prevalece, sin embargo no ha sido unánimemente aceptada.

[37] Véase Landgericht Aachen, Alemania, 20 de julio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/169.htm; Amtsgericht Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do= case&id=116&step=FullText; Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.Unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=114&step=FullText.

[38] Véase Hof Antwerp, Bélgica, 4 de noviembre de 1998, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1998–11–04.htm; Landgericht Kassel, Alemania, 22 de junio de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/370.htm.

Parte III, Capítulo V, Sección IV

Exoneración (artículos 79 y 80)

VISIÓN GENERAL

1. La Sección IV del Capítulo V de la Parte III de la Convención contiene dos disposiciones que exoneran a una parte, en determinadas circunstancias, de algunas, o de la totalidad, de las consecuencias jurídicas del incumplimiento de las obligaciones que le impone el contrato o la Convención. El artículo 79, que tiene el carácter de disposición de "fuerza mayor"[1], puede liberar a una parte que ha incumplido un contrato de su responsabilidad por los daños y perjuicios que haya causado su incumplimiento si éste se debió a un "impedimento" que cumple ciertos requisitos. El artículo 80 establece que una parte no puede invocar el incumplimiento de la otra parte en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por una "acción u omisión" del primero; así pues, esta disposición puede exonerar también a una parte de las consecuencias de su incumplimiento[2].

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. La posibilidad de que una parte pueda exigir su exoneración de las consecuencias de su incumplimiento al amparo del artículo 79 o de que la otra parte no pueda invocar el incumplimiento de la otra en las circunstancias previstas en el artículo 80 son, de hecho, unas limitaciones tácitas a las obligaciones de cumplimiento que establece la Convención. Por tanto, las obligaciones descritas en el Capítulo II ("Obligaciones del vendedor") y en el Capítulo III ("Obligaciones del comprador") de la Parte III de la Convención han de interpretarse teniendo en cuenta las disposiciones de la presente sección[3]. Atendiendo a los términos concretos utilizados en el párrafo 5 del artículo 79, la exoneración sólo libera a la parte exonerada de su responsabilidad por los daños y perjuicios causados[4]. Así pues, las disposiciones relativas a los daños y perjuicios que contiene la Convención (apartados *b*) de los párrafos 1 de los artículos 45 y 61 y las disposiciones de la Sección II del Capítulo V de la Parte III (artículos 74 a 77)) tienen una relación particular con el artículo 79.

Notas

[1] Véase el párrafo 23 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 79.

[2] Véase el párrafo 1 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 80.

[3] Se ha puesto en duda que el artículo 79 sea aplicable al incumplimiento por el vendedor de su obligación de entregar mercaderías conformes según lo previsto en la Sección II del Capítulo II de la Parte III. Véase el párrafo 8 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 79.

[4] Véase el párrafo 22 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 79.

Artículo 79

1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

a) Si está exonerada conforme al párrafo precedente; y

b) Si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de este párrafo.

3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 79 establece las circunstancias en que una parte "no será responsable" de la falta de cumplimiento de sus obligaciones, así como las consecuencias de esta exoneración de la responsabilidad en las vías de recurso disponibles. El párrafo 1 exime a una parte de responsabilidad por "la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones" si concurren los siguientes requisitos: el incumplimiento se debió "a un impedimento"; se trataba de un impedimento "ajeno a su voluntad"; por la naturaleza de éste, "no cabía razonablemente esperar que [la parte] tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato"; ni que lo "evitase" razonablemente; ni tampoco que lo "superase" "o [superase] sus consecuencias" razonablemente.

2. El párrafo 2 del artículo 79 aborda la situación que se produce cuando una parte encarga a un tercero "la ejecución total o parcial del contrato" y el tercero incurre en incumplimiento.

3. El párrafo 3 del artículo 79, que no ha merecido particular atención en la jurisprudencia, limita la duración de la exoneración al tiempo que dure el impedimento que la justifique. Con arreglo al párrafo 4 del artículo 79 una parte que desee hacer valer una exoneración de responsabilidad por la falta de cumplimiento de sus obligaciones deberá "comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas". La segunda frase del párrafo 4 del artículo 79 establece que, si no se envía dicha comunicación "dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento", la parte que no procedió debidamente a la comunicación mencionada será "responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción". El párrafo 4 del artículo 79 tampoco parece haber despertado especial atención en la jurisprudencia, si bien un fallo hizo notar que la parte que invocaba la exoneración en el caso en cuestión había cumplido el requisito de comunicación[1].

4. Del párrafo 5 se desprende claramente que el artículo 79 sólo tiene un efecto limitado en las vías de recurso de que dispone la parte agraviada por el incumplimiento, de cuyas consecuencias está exonerada la parte que incumplió. Concretamente, el párrafo 5 del artículo 79 afirma que una exoneración sólo impide que la parte agraviada reclame la

indemnización de los daños y perjuicios, pero no priva a ninguna de las partes del ejercicio de cualquier derecho distinto que le reconozca la Convención.

EL ARTÍCULO 79 EN GENERAL

5. De varios fallos puede deducirse que la exoneración prevista en el artículo 79 presupone que sobrevenga una situación análoga a la de fuerza mayor[2]. Un fallo comparó los requisitos para la exoneración que establece el artículo 79 con los establecidos en la doctrina jurídica de ciertos países para alegar fuerza mayor, imposibilidad económica o carga excesivamente onerosa[3] —aunque otro fallo puntualizó que el artículo 79 tenía un alcance diferente del de la doctrina de la *eccessiva onerosità sopravvenuta* del derecho italiano[4]. Se consideró también que, si la Convención regula una operación, el artículo 79 prevalece sobre las doctrinas nacionales similares como la del *Wegfall der Geschäftsgrundlage* en el derecho alemán[5] y la *eccessiva onerosità sopravvenuta*[6], y se aplica en su lugar. Otro fallo hizo hincapié en que el artículo 79 debía interpretarse de manera que no vulnerase el principio esencial de la Convención consistente en exigir responsabilidades al vendedor que entrega mercaderías no conformes, sin tener en cuenta si la falta de cumplimiento se debió a culpa suya[7]. Y un tribunal subordinó el derecho de una parte a solicitar la exoneración prevista en el artículo 79 a que no hubiera actuado de mala fe[8].

6. De numerosos fallos cabe deducir que la aplicación del artículo 79 se centra en la evaluación de los riesgos que la parte que pide la exoneración asumió cuando celebró el contrato[9]. Dicho de otro modo, según esos fallos lo fundamental es determinar si la parte que reclama una exoneración asumió el riesgo del evento que justifica su incumplimiento. En un caso, un vendedor no había hecho una entrega porque su proveedor no había podido a su vez entregar las mercaderías sin un aporte inmediato de una suma importante de dinero, y el vendedor no disponía de los fondos necesarios porque el comprador legítimamente (pero de forma inesperada) se había negado a pagar entregas anticipadas. La exoneración solicitada por el vendedor en el marco del artículo 79 fue denegada porque el comprador, en virtud del contrato, había pagado anticipadamente la entrega no realizada y el tribunal estimó que ese tipo de arreglo imponía claramente al vendedor los riesgos relacionados con la obtención de las mercaderías[10]. El enfoque de la exoneración del artículo 79, basado en el análisis de los riesgos, es también evidente en los casos en que se planteó la cuestión de la relación entre el artículo 79 y las normas sobre el riesgo de extravío o pérdida. Así, en un caso en que el vendedor había entregado caviar y el riesgo de la pérdida se había transmitido al comprador, pero las sanciones internacionales contra el Estado del vendedor habían impedido que el comprador tomara posesión inmediata del caviar, que por consiguiente había sido destruido, un tribunal arbitral sostuvo que el comprador no tenía derecho a ser exonerado de no haber pagado el precio: el tribunal insistió en que la pérdida debía ser soportada por la parte que había asumido el riesgo en el momento en que sobrevino la fuerza mayor[11]. Y como el vendedor había cumplido las obligaciones que le imponía el artículo 31 de la Convención al entregar oportunamente las mercaderías al porteador (de modo que cabía presumir que el riesgo de pérdida se había transmitido al comprador), un tribunal concluyó que conforme al artículo 79 el vendedor estaba exonerado de indemnizar los daños y perjuicios provocados por la demora del porteador en entregar las mercaderías[12].

7. El artículo 79 ha sido invocado con cierta frecuencia en los litigios, pero con un éxito limitado. En dos casos un vendedor reclamó con éxito la exoneración por falta de cumplimiento[13], pero al menos en otros nueve casos la petición de exoneración fue denegada[14]. A los compradores se les otorgó también en dos ocasiones una exoneración con arreglo al artículo 79[15] pero ésta fue denegada en otros seis casos por lo menos[16].

INCUMPLIMIENTOS QUE NO PERMITEN UNA EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD: ENTREGA DE MERCADERÍAS NO CONFORMES

8. Se ha planteado la duda de si el vendedor que entregó mercaderías no conformes puede acogerse a una exoneración de responsabilidad con arreglo al artículo 79. Al pronunciarse sobre la apelación de un fallo que afirmaba expresamente que ese vendedor podía invocar una exoneración (aunque la denegara en atención a los elementos de hecho del caso)[17], un tribunal reconoció que la situación planteaba el problema del alcance del artículo 79[18]. El tribunal, sin embargo, dejó de lado la cuestión porque pudo resolver el caso con otros fundamentos. Más recientemente, ese mismo tribunal recordó que aún no había dirimido la cuestión, si bien de su análisis del caso parecía desprenderse que el artículo 79 podría resultar aplicable cuando un vendedor entregara mercaderías no conformes[19]. Sin embargo, al menos en un caso se concedió efectivamente una exoneración con arreglo al artículo 79 a un vendedor que había entregado mercaderías no conformes[20].

9. Algunos fallos han otorgado exoneraciones por las siguientes formas de incumplimiento: entrega tardía de las mercaderías por el vendedor[21]; entrega por el vendedor de mercaderías no conformes[22], pago tardío del precio por el comprador[23]; y el hecho de que el comprador no se hiciera cargo de las mercaderías después de pagar el precio[24]. Algunas partes reclamaron también exoneración, aunque sus pretensiones fueron denegadas a la luz de las circunstancias de hecho del caso, por los tipos de incumplimiento siguientes: impago del precio por el comprador[25]; omisión por el comprador de emitir una carta de crédito[26]; la falta de entrega de las mercaderías por el vendedor[27]; y la entrega por el vendedor de mercaderías no conformes[28].

PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 79: REQUISITO DEL "IMPEDIMENTO"

10. Como requisito previo a una exoneración, el párrafo 1 del artículo 79 exige que la falta de cumplimiento por una parte de sus obligaciones se deba a un "impedimento" que

reúna además ciertas condiciones (por ejemplo, que sea ajeno a la voluntad de la parte, que no quepa esperar razonablemente que la parte lo tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato, etc.). De los términos empleados en un fallo se desprende que un "impedimento" ha de ser "un riesgo irresistible o un evento absolutamente excepcional, como la fuerza mayor, la imposibilidad económica o la carga excesivamente onerosa"[29]. Otro fallo afirmó que las circunstancias que determinaron la entrega de mercaderías defectuosas podían constituir un impedimento conforme al artículo 79[30]; en apelación ante un tribunal de alzada, sin embargo, se denegó la exoneración con fundamentos diferentes y las conclusiones del tribunal de primera instancia fueron revocadas[31]. En tiempos más recientes, lo resuelto por un tribunal permite deducir que la inexistencia de medios para prevenir o detectar la falta de conformidad de las mercaderías puede constituir realmente un impedimento suficiente para otorgar al vendedor una exoneración con arreglo al artículo 79[32]. Sin embargo, otro fallo indicó que una prohibición de exportar impuesta por el país del vendedor constituía un "impedimento" en el sentido del artículo 79 para un vendedor que no había entregado la totalidad de las mercaderías, si bien el tribunal denegó la exoneración porque el impedimento era previsible en el momento de la celebración del contrato[33].

11. Los demás fallos que se conocen no parecen haberse ocupado de determinar qué constituye un "impedimento" en el sentido del párrafo 1 del artículo 79. Sin embargo, en aquéllos en que se declaró exonerada de responsabilidad a una parte con arreglo al artículo 79, cabe presumir que el tribunal estimó que concurrían los elementos constitutivos del impedimento. Los impedimentos para el cumplimiento en tales casos fueron: negativa de los funcionarios públicos a autorizar la importación de las mercaderías por el país del comprador (se concluyó que el comprador, que había pagado las mercaderías, estaba exonerado de responsabilidad por los daños y perjuicios resultantes del hecho de no haberse hecho cargo de las mercaderías)[34]; la fabricación de mercaderías defectuosas por el proveedor del vendedor (se estimó que el vendedor estaba exonerado de indemnizar daños y perjuicios por la entrega de mercaderías no conformes cuando no había pruebas de que el vendedor hubiera actuado de mala fe)[35]; el hecho de que el porteador, pese a la garantía dada en tal sentido, no entregara las mercaderías a tiempo (como alternativa para rechazar la exigencia de indemnización del comprador, se decidió exonerar al vendedor de la indemnización de los daños y perjuicios por la entrega tardía porque había cumplido sus obligaciones realizando en debida forma los arreglos necesarios para el transporte de las mercaderías y para ponerlas en manos del porteador)[36]; la entrega por el vendedor de mercaderías no conformes (se decidió exonerar al comprador de responsabilidad por los intereses debidos en razón de la demora en el pago del precio)[37].

12. En otros casos más, los tribunales que denegaron una exoneración de responsabilidad lo hicieron en términos que sugieren que no se había producido un impedimento en el sentido del párrafo 1 del artículo 79, aunque a menudo no esté claro si su conclusión se basaba en el incumplimiento del requisito de que hubiera un impedimento o en la falta de alguno de los demás elementos que configuran el carácter del impedimento exigido (por ejemplo, que fuera ajeno a la voluntad de la parte que reclamaba una exoneración). Corresponden a esta categoría los fallos que abordaron las siguientes situaciones: un comprador que reclamaba la exoneración por no haber pagado el precio, debido a que no disponía de reservas suficientes de moneda libremente convertible en la moneda de pago, pese a que esa situación no apareciera en la lista exhaustiva de circunstancias eximentes indicadas en la cláusula de fuerza mayor que figuraba en el contrato[38]; un vendedor que exigía la exoneración por no haber procedido a la entrega a causa de una interrupción de emergencia de la producción en la planta del proveedor que fabricaba las mercaderías[39]; un comprador que invocaba la exoneración por haber rehusado pagar las mercaderías entregadas debido a una evolución negativa del mercado, a problemas de almacenamiento de las mercaderías, a la revaluación de la moneda de pago, y a una disminución del comercio en el sector industrial del comprador[40]; un vendedor que reclamaba la exoneración por no haber procedido a la entrega en razón de que su proveedor tenía graves dificultades financieras que lo habían llevado a tener que interrumpir la producción de las mercaderías a menos que el comprador le proporcionara un "considerable apoyo" financiero[41].

13. La gran mayoría de los fallos conocidos que deniegan la exoneración de responsabilidad lo hacen por motivos distintos de los requisitos del impedimento, y sin dejar en claro si el tribunal consideraba que se habían cumplido esos requisitos. Entre los impedimentos invocados en esos casos cabe mencionar los siguientes: el robo en un banco extranjero, al que habían sido transferidos los fondos, de la cantidad pagada por el comprador[42]; la reglamentación relativa a la radiactividad de los productos alimenticios que el comprador no pudo cumplir[43]; subida del precio de los tomates en el mercado causada por condiciones meteorológicas adversas en el país del vendedor[44]; una bajada significativa de los precios en el mercado después de la firma del contrato, pero antes de que el comprador emitiera una carta de crédito[45]; un embargo internacional impuesto al país del vendedor que impidió que el comprador obtuviera el despacho de las mercaderías (caviar) por la aduana o que las utilizara de cualquier otro modo antes de que venciese la fecha de caducidad de éstas y que hubiera que destruirlas[46]; una subida notable e imprevista de los precios de las mercaderías en el mercado internacional que rompió el equilibrio del contrato pero no hizo imposible el cumplimiento por el vendedor de sus obligaciones[47]; falta de entrega de las mercaderías por el proveedor del vendedor y el hecho de que el precio de las mercaderías en el mercado se hubiera triplicado después de la celebración del contrato[48]; falta de entrega de las mercaderías por el proveedor del vendedor debido a que los embalajes de expedición proporcionados por el comprador (fabricados de acuerdo con las especificaciones fijadas por el vendedor) no se ajustaban a las exigencias reglamentarias del país del proveedor[49]; omisión por un tercero a quien el comprador había pagado el precio (pero que no era una agencia de cobro autorizada por el vendedor) de la transferencia de la suma pagada al vendedor[50]; un decreto de las autoridades del país del comprador que suspendía el pago de las deudas en el exterior[51]; contaminación química de las mercaderías

(pimientos) de fuente desconocida[52]; una reducción sustancial del precio que el cliente del comprador estaba dispuesto a pagar por los productos que incorporaban las mercaderías como componentes[53].

EXAMEN DE DETERMINADOS IMPEDIMENTOS: INCUMPLIMIENTO DE LOS PROVEEDORES

14. Algunos impedimentos invocados aparecen con cierta frecuencia en los fallos que se conocen. Uno de ellos es la falta de cumplimiento de sus obligaciones por un tercer proveedor a quien el vendedor se dirigió para procurarse las mercaderías[54]. En algunos casos los vendedores invocaron el incumplimiento del proveedor como un impedimento que, a su juicio, debía exonerarlos de responsabilidad por no haber, a su vez, entregado las mercaderías[55] o por haber entregado mercaderías no conformes[56]. Según diversos fallos el vendedor normalmente asume el riesgo de que su proveedor no cumpla, y estimaron que en general no se reconocerá una exoneración al vendedor cuando su falta de cumplimiento se deba a la omisión del proveedor[57]. En un análisis detallado de la cuestión, un tribunal declaró expresamente que con arreglo a la Convención el "riesgo de adquisición" —el riesgo de que el proveedor del vendedor no entregue oportunamente las mercaderías o entregue mercaderías no conformes—recae en este último a menos que las partes hayan pactado en el contrato un reparto diferente del riesgo, y que por tanto un vendedor no podrá invocar normalmente la omisión de su proveedor como fundamento de una exoneración conforme al artículo 79[58]. El tribunal, que vinculó este análisis con el principio de la Convención de que no es necesario que haya culpa para incurrir en responsabilidad por los daños y perjuicios resultantes del incumplimiento del contrato, sostuvo por consiguiente que el vendedor en el caso examinado no podía reclamar una exoneración por la entrega de mercaderías no conformes suministradas por un tercer proveedor. Desaprobó así el razonamiento de un tribunal de primera instancia según el cual la única razón de que el vendedor no pudiera acogerse a una exoneración era que una inspección adecuada de las mercaderías habría revelado el defecto[59]. Sin embargo, otro tribunal exoneró a un vendedor de indemnizar los daños y perjuicios ocasionados por la entrega de mercaderías no conformes sobre la base de que las mercaderías defectuosas habían sido fabricadas por un tercero, lo que para el tribunal era un impedimento que justificaba una exoneración en la medida en que el vendedor había actuado de buena fe[60].

EXAMEN DE DETERMINADOS IMPEDIMENTOS: MODIFICACIÓN DEL COSTO DEL CUMPLIMIENTO O DEL VALOR DE LAS MERCADERÍAS

15. En los fallos conocidos aparecen también reiteradamente alegaciones de que una modificación de los aspectos financieros de un contrato debe exonerar a una parte que haya incumplido de la responsabilidad de indemnizar los daños y perjuicios. Por ejemplo, algunos vendedores han alegado que un aumento del costo del cumplimiento del contrato tendría que eximirlos de indemnizar los daños y perjuicios resultantes de la falta de entrega de las mercaderías[61], y algunos compradores han sostenido que esa disminución del valor de las mercaderías vendidas debería exonerarlos de la indemnización de los daños y perjuicios causados por no haberse hecho cargo de las mercaderías y no haber pagado el precio de éstas[62]. Tales argumentos no prosperaron, y varios tribunales señalaron expresamente que una parte está obligada a asumir el riesgo de las fluctuaciones del mercado y los demás factores relacionados con los costos que influyan en los efectos financieros del contrato[63]. Por consiguiente, al denegar una demanda de exoneración de un comprador después de una baja considerable del precio de las mercaderías en el mercado, un tribunal sostuvo que tales fluctuaciones de precios son aspectos previsibles del comercio internacional, y que las pérdidas que ocasionan forman parte del "riesgo normal de la actividad comercial"[64]. Otro tribunal denegó una exoneración a un vendedor después de que el precio de las mercaderías en el mercado se triplicara, haciendo notar que "correspondía al vendedor asumir el riesgo de aumento de los precios del mercado …[65]". Otro fallo indicó que el artículo 79 no preveía una exoneración por infortunio en la forma de *eccessiva onerosità sopravvenuta* definida por la doctrina italiana, y por ende un vendedor no podía exigir con arreglo a la Convención una exoneración de responsabilidad por la falta de entrega debido a que el precio de las mercaderías había subido de manera "notable e imprevisible" en el mercado después de la celebración del contrato[66]. Otras razones esgrimidas para denegar exoneraciones en razón del cambio de las circunstancias financieras fueron que las consecuencias de ese cambio podían haberse superado[67], y que la posibilidad del cambio debió tenerse en cuenta en el momento de la celebración del contrato[68].

REQUISITO DE QUE EL IMPEDIMENTO SEA AJENO A LA VOLUNTAD DE LA PARTE QUE RECLAMA LA EXONERACIÓN

16. Para que una parte que haya incumplido un contrato pueda acogerse a una exoneración, el párrafo 1 del artículo 79 exige que esa falta de cumplimiento se deba a un impedimento "ajeno a su voluntad". Se ha sostenido que no se respetaba ese requisito, y que por ende procedía denegar la exoneración, cuando un comprador había pagado el precio de las mercaderías a un banco extranjero del que los fondos habían sido robados sin que jamás los percibiera el vendedor[69]. En cambio, algunos fallos han concluido que la reglamentación oficial o las medidas adoptadas por un Gobierno que obstaculizaban el cumplimiento por dicha parte constituían un impedimento ajeno al control de ésta. En este sentido, se estimó que un comprador que había pagado el precio de las mercaderías estaba exento de responsabilidad por los daños y perjuicios resultantes de que no se hubiera hecho cargo de las mercaderías cuando éstas no pudieron ser importadas en su país porque las autoridades no habían certificado su seguridad[70]. Análogamente, un tribunal arbitral llegó a la conclusión de que una prohibición de exportar carbón impuesta por el Estado del vendedor constituía un impedimento ajeno a la voluntad de este último, si bien le denegó la exoneración por otros motivos[71]. Los tribunales se han centrado, en varios fallos, en el problema de si la falta de cumplimiento de un tercero

que había de suministrar las mercaderías al vendedor constituía un impedimento ajeno a la voluntad de éste[72]. En un fallo, el tribunal estimó que este requisito se cumplía si las mercaderías defectuosas habían sido manufacturadas por un tercer proveedor del vendedor, siempre que éste no hubiese actuado de mala fe[73]. Sin embargo, en un caso en que el proveedor del vendedor no podía seguir produciendo las mercaderías a menos que éste le adelantara "una suma considerable de dinero", un tribunal arbitral concluyó que el impedimento para el cumplimiento de las obligaciones del vendedor no era ajeno a la voluntad de éste, y declaró que un vendedor debe garantizar su capacidad financiera de cumplir el contrato incluso frente a contingencias imprevisibles ulteriores, y que ese principio era aplicable también a la relación del vendedor con sus proveedores[74]. Y cuando el proveedor de un vendedor envió al comprador, en nombre del vendedor, un nuevo tipo de cera para viñedos que resultó defectuosa, se concluyó que la situación no entrañaba un impedimento ajeno a la voluntad del vendedor: un tribunal de primera instancia sostuvo que no se habían cumplido los requisitos de la exoneración porque el vendedor habría descubierto el problema si hubiera cumplido su obligación de inspeccionar la cera antes de enviarla a su comprador[75]; en apelación, el tribunal confirmó la conclusión pero desestimó el razonamiento del tribunal de primera instancia, señalando que el vendedor no habría podido acogerse a una exoneración con independencia de que hubiera incumplido o no su obligación de examinar las mercaderías[76].

REQUISITO DE QUE NO QUEPA RAZONABLEMENTE ESPERAR QUE LA PARTE QUE RECLAMA LA EXONERACIÓN TUVIERA EN CUENTA EL IMPEDIMENTO EN EL MOMENTO DE LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO

17. Para que una parte cumpla los requisitos para una exoneración con arreglo al artículo 79, es necesario que su falta de cumplimiento se deba a un impedimento que "no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta… en el momento de la celebración del contrato". El hecho de no respetar ese requisito fue una de las razones citadas por un tribunal arbitral para denegar una exoneración a un vendedor que no había entregado las mercaderías a causa de una interrupción de la producción, por una emergencia, en la planta del proveedor que fabricaba las mercaderías para él[77]. Varios fallos han denegado una exoneración cuando el impedimento existía, y la parte debió haberlo sabido, en el momento en que se celebró el contrato. En efecto, cuando un vendedor reclamó una exoneración porque no podía obtener leche en polvo que se ajustara a la reglamentación de las importaciones del Estado del comprador, el tribunal sostuvo que el vendedor tenía conocimiento de esa reglamentación cuando firmó el contrato y por consiguiente había asumido el riesgo de encontrar mercaderías que se ajustaran a ella[78]. Análogamente, tanto la reclamación por un vendedor de una exoneración basada en una reglamentación que prohibía la exportación de carbón[79] como la pretensión de un comprador de obtener una exoneración a causa de la reglamentación que suspendía el pago de deudas exteriores[80] fueron denegadas porque, en ambos casos, la reglamentación estaba vigente en el momento de la celebración del contrato (y por consiguiente debió haberse tenido en cuenta). Se ha atribuido a las partes la responsabilidad de considerar la eventualidad de que se produjeran cambios en el valor de los productos en el mercado porque esa evolución era previsible cuando se suscribió el contrato, y se ha desestimado la pretensión de que tales cambios se consideraran impedimentos que exonerasen de responsabilidad a la parte agraviada[81].

REQUISITO DE QUE NO QUEPA RAZONABLEMENTE ESPERAR QUE LA PARTE QUE RECLAMA LA EXONERACIÓN EVITASE O SUPERASE EL IMPEDIMENTO

18. Para que una parte cumpla los requisitos de una exoneración con arreglo al párrafo 1 del artículo 79, es necesario que su falta de cumplimiento se deba a un impedimento que no quepa razonablemente esperar que esa parte evitase o superase. Además, es preciso que no quepa razonablemente esperar que la parte evitase o superase las consecuencias del impedimento. El hecho de que no concurrieran esos requisitos fue citado por varios tribunales para denegar exoneraciones a los vendedores cuyo incumplimiento era causado, según sostenían, por la omisión de sus proveedores. Por ejemplo, se estimó que, tratándose de un vendedor cuyo proveedor había expedido una cera para viñedos (en nombre del vendedor) directamente al comprador[82], o de un vendedor cuyo proveedor no había producido las mercaderías a causa del cierre de su planta por una emergencia[83], cabía razonablemente esperar que evitasen o superasen esos impedimentos y, por ende, que cumpliesen sus obligaciones contractuales[84]. Análogamente, se sostuvo que un vendedor de tomates no podía obtener una exoneración por no haber procedido a la entrega debido a que la cosecha de tomates había sido dañada en su país por lluvias torrenciales, con la consiguiente subida de precios en el mercado: como la cosecha total de tomates no había sido destruida, el tribunal dictaminó que el cumplimiento de las obligaciones del vendedor era aún posible, y la disminución de la oferta de tomates así como el aumento de su costo eran impedimentos que el vendedor pudo haber superado[85]. En un caso en el que el vendedor había pedido la exoneración porque el equipo usado que exigía el contrato no había sido fabricado con los componentes que establecía también el contrato, el tribunal la denegó porque el vendedor recuperaba y reparaba equipo usado y por ende estaba capacitado para suministrar mercaderías equipadas con componentes no ofrecidos por el fabricante original[86].

REQUISITO DE QUE LA FALTA DE CUMPLIMIENTO "SE DEBA" A UN IMPEDIMENTO

19. Para que una parte que no ha cumplido el contrato pueda acogerse a una exoneración, el párrafo 1 del artículo 79 exige que la falta de cumplimiento de ésta "se deba" a un impedimento que reúna las condiciones analizadas en los párrafos precedentes. El requisito de que exista esta relación causal se ha invocado como justificación para rechazar la petición de exoneración de una parte, como en el caso de un comprador incapaz de probar que su incumplimiento (no haber emitido un crédito documentario) se debió a la suspensión del pago de las deudas exteriores decidida por su Gobierno[87]. La forma en que opera este

requisito de causalidad puede ilustrarse también con el recurso en apelación en un litigio en que el vendedor pedía que se le exonerara conforme al artículo 79 de indemnizar los daños y perjuicios resultantes de la entrega de una cera para viñedos defectuosa. El vendedor argumentó que estaba exonerado por tratarse de una cera producida por un tercer proveedor que la había expedido directamente al comprador. Un tribunal de primera instancia desestimó la pretensión del vendedor por considerar que, tratándose de un producto nuevo, éste debería haberla examinado, en cuyo caso habría descubierto el problema[88]. De ahí que, según el razonamiento del tribunal, la producción defectuosa del proveedor no fuera un impedimento ajeno a la voluntad del vendedor. En su apelación ante el tribunal de alzada, el vendedor alegó que toda la cera para viñedos producida por su proveedor era defectuosa ese año, por lo que aunque le hubiese vendido un tipo tradicional (que presumiblemente no habría tenido que examinar) el comprador habría sufrido la misma pérdida[89]. El tribunal desestimó el argumento porque no estaba de acuerdo con el razonamiento del tribunal de primera instancia: según el tribunal, la responsabilidad resultante de la entrega de mercaderías defectuosas suministradas por un tercero no dependía del incumplimiento por el vendedor de su obligación de examinarlas, sino que surgía del hecho de que, salvo estipulación en contrario, el "riesgo de adquisición" recaía en el vendedor; en efecto, éste habría sido responsable de la falta de conformidad de las mercaderías incluso sin estar obligado a examinarlas antes de la entrega. Por eso, aunque el vendedor hubiese vendido una cera para viñedos defectuosa que no estuviera obligado a examinar, el incumplimiento tampoco habría sido causado por un impedimento que cumpliera los requisitos del artículo 79.

CARGA DE LA PRUEBA

20. Varios fallos afirman que el párrafo 1 del artículo 79, en particular la frase que indica que una parte estará exonerada "si prueba que [la] falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad…", impone expresamente la carga de la prueba de que concurren los requisitos de la exoneración a la parte que la reclama[90], con lo que establece a la vez que las cuestiones relativas a la carga de la prueba son materias que corresponden al ámbito de aplicación de la Convención[91]. Dichos fallos confirman asimismo que el párrafo 1 del artículo 79 consagra un principio general de la Convención que asigna la carga de la prueba a la parte que reclama o invoca una norma, una excepción o una objeción, y que ese principio general puede utilizarse, con arreglo al párrafo 2 del artículo 7 de la Convención, para dirimir las cuestiones relacionadas con la carga de la prueba que la Convención no resuelva expresamente[92]. El enfoque y/o los términos de diversos fallos dan a entender de manera terminante que la carga de la prueba de que se cumplen los requisitos de una exoneración incumbe a la parte que pretende dicha exoneración[93].

PARRAFO 2 DEL ARTÍCULO 79

21. El párrafo 2 del artículo 79 impone requisitos especiales cuando la parte que pretenda la exoneración afirme que su falta de cumplimiento se "debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato". Cuando esta disposición resulte aplicable, es necesario que cumplan los requisitos de la exoneración, con arreglo al párrafo 1 del artículo 79, tanto la parte que reclama la exoneración como el tercero. Así sucede incluso aunque no se acuse al tercero en el litigio entre el comprador y el vendedor (y por consiguiente, éste no pretenda una exoneración), e incluso aunque las obligaciones del tercero no se rijan por la Convención. Los requisitos especiales impuestos por el párrafo 2 del artículo 79 incrementan los obstáculos que se oponen a la parte que reclama la exoneración, por lo que resulta importante saber cuándo se aplica. Un elemento clave, a este respecto, es el significado de la frase "un tercero al que [la parte que exige la exoneración] haya encargado la ejecución total o parcial del contrato". En varios casos se ha planteado el interrogante de si esa frase se refiere a un proveedor al que recurra el vendedor para obtener o producir las mercaderías, de modo que el vendedor que reclama la exoneración por la omisión de dicho proveedor tendría que cumplir las disposiciones del párrafo 2 del artículo 79[94]. En un fallo, un tribunal de apelación regional sostuvo que un fabricante a quien el vendedor había encargado una cera para viñedos que debía expedir directamente al comprador escapaba al ámbito de aplicación del párrafo 2 del artículo 79, y que la petición de exoneración del vendedor se regía exclusivamente por el párrafo 1 del artículo 79[95]. Al pronunciarse sobre la apelación, el tribunal de alzada eludió el problema, estimando que el vendedor no podía acogerse a la exoneración prevista en el párrafo 1 o en el párrafo 2 del artículo 79[96]. Un tribunal arbitral consideró que el párrafo 2 del artículo 79 es aplicable cuando el vendedor reclama la exoneración por la omisión de un "subcontratista" o de su "propio personal", pero no cuando el tercero es un "fabricante o un segundo proveedor"[97]. En cambio, otro tribunal arbitral presumió que el párrafo 2 del artículo 79 era aplicable a un fabricante de fertilizantes con el que un vendedor había contratado el suministro de las mercaderías y a quien el comprador debía enviar un modelo especial de embalajes para la expedición de éstas[98]. También se concluyó que un porteador con quien el vendedor había contratado el transporte de las mercaderías era un tipo de tercero que entraba en el ámbito de aplicación del párrafo 2 del artículo 79[99].

PÁRRAFO 5 DEL ARTÍCULO 79: CONSECUENCIAS DE LA EXONERACIÓN

22. El párrafo 5 del artículo 79 de la Convención precisa que la aprobación de una demanda de exoneración exime a la parte de responsabilidad por los daños y perjuicios, pero no impide a la otra parte "ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios". Las acciones contra una parte para obtener esa indemnización se desestimaron en aquellos casos en que el demandado tenía derecho a una exoneración con arreglo al artículo 79[100]. La exigencia por un vendedor de intereses por la parte no pagada del precio del contrato también fue rechazada debido a que el comprador estaba exonerado de su falta de pago[101]. En otro fallo quedó de manifiesto que tanto la indemnización de los daños

y perjuicios exigida por el comprador como su derecho a resolver el contrato se habían denegado porque la entrega de mercaderías no conformes por el vendedor se "[debió] a un impedimento ajeno a su voluntad", aunque el tribunal permitió que el comprador redujera el precio como compensación de la falta de conformidad[102].

EXCEPCIONES AL ARTÍCULO 79: RELACIÓN ENTRE EL ARTÍCULO 79 Y LAS CLÁUSULAS DE FUERZA DE MAYOOR

23. El artículo 79 no constituye una excepción a la norma del artículo 6 que autoriza a las partes a "establecer excepciones a cualquiera de [las] disposiciones [de la Convención] o modificar sus efectos". Los fallos han interpretado el artículo 79 conjuntamente con las cláusulas de fuerza mayor estipuladas por las partes en el contrato. Un fallo llegó a la conclusión de que un vendedor no estaba exonerado de responsabilidad por la falta de entrega de las mercaderías ni por el artículo 79 ni en virtud de una cláusula contractual de fuerza mayor, sugiriendo por consiguiente que las partes no habían excluido la aplicación del artículo 79 al ponerse de acuerdo sobre una estipulación contractual[103]. Otro fallo rechazó una reclamación de exoneración del comprador porque las circunstancias que según las alegaciones de éste constituían fuerza mayor no figuraban en una enumeración exhaustiva de las situaciones que tenían ese carácter incluidas en el contrato celebrado por las partes[104].

Notas

[1] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/386.htm. Véase un análisis más detallado del párrafo 4) del artículo 79 en el párrafo 7 del presente Compendio para la sección II de la Tercera Parte, capítulo V, y véase el Compendio para el párrafo 13) del artículo 74.

[2] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex; Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997] (estimó que un vendedor sólo podía ser exonerado de responsabilidad por la falta de entrega si ya no había mercaderías adecuadas disponibles en el mercado); caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993]. Pero véase Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/386.htm, en que el tribunal presumió que el artículo 79 impone un criterio menos estricto que el de la fuerza mayor al decidir que el comprador estaba exonerado de abonar intereses por un pago tardío del precio, incluso cuando el pago oportuno fuese claramente posible —si bien no podía esperarse razonablemente atendidas las circunstancias.

[3] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[4] Caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 47 [Landgericht Aachen, Alemania, 14 de mayo de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993].

[7] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de1999].

[8] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[9] Véase el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (al analizar la aplicación del artículo 79**,** un tribunal sostuvo que "[sólo]la repartición de los riesgos en el contrato tiene importancia en este caso") (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999] ("La posibilidad de exoneración conforme al artículo 79 de la CIM no modifica la repartición de riesgos contractuales"). Para otros casos en que se da a entender o se presume que la cuestión de la exoneración con arreglo al artículo 79 depende esencialmente de la repartición de los riesgos en virtud del contrato**,** véase Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex; Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex; Arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989]; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001] (se deniega la exoneración del comprador cuando su cliente rebajó considerablemente el precio que pagaría por los productos que incorporaban como componente las mercaderías en cuestión; el tribunal señaló que esa modificación de las circunstancias era previsible en un contrato a largo plazo como el concluido por el comprador y el vendedor, y concluyó que "correspondía al [demandado], como profesional experimentado en la práctica mercantil internacional, prever garantías de ejecución de las obligaciones del [vendedor] o modalidades de revisión de dichas obligaciones. En caso contrario, le corresponde asumir los riesgos de un incumplimiento").

[10] Véase el caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996].

[12] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999].

[13] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex **(**se otorgó al vendedor una exoneración de la indemnización de los daños y perjuicios por la entrega de mercaderías no conformes, aunque el tribunal ordenó al vendedor que abonara al comprador un reembolso parcial); caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (se exoneró al vendedor de indemnizar los daños y perjuicios debidos a la entrega tardía de las mercaderías).

[14] Caso CLOUT Nº 140 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de

Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995]; Arrondissementsrechtsbank's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex; [Arbitraje–Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999], que confirmó (con fundamentos algo diferentes) el caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998]; Arbitraje, caso 56/1995, Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex. Véase también el caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989] (el tribunal aplicó la doctrina jurídica yugoslava, pero indicó también que habría denegado la exoneración prevista en el artículo 79).

[15] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex (el comprador que había pagado el precio de las mercaderías fue exonerado de la indemnización de los daños y perjuicios causados por su falta de recepción de la entrega); Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayoo de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/386.htm (el comprador fue exonerado de responsabilidad por los intereses y daños y perjuicios debidos al pago tardío).

[16] Caso CLOUT Nº 142 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992 de 17 de octubre de 1995]; Carta de Información Nº 29 del Tribunal Superior de Arbitraje de la Federación de Rusia, Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex; Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex; Arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993]; caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001].

[17] Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998].

[18] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[19] Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/020109g1german.html.

[20] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[21] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999].

[22] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[23] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/386.htm.

[24] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1996 de 22 de enero de 1997, Unilex.

[25] Caso CLOUT Nº 142 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992, 17 de octubre de 1995]; Carta informativa Nº 29 del Alto Tribunal de Arbitraje de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 163 [laudo del Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996]; laudo arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995].

[26] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197 1993]; Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex.

[27] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de1995]; Arrondissementsrechtsbank's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex; Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 julio de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281 1989]; laudo arbitral 56/1995 de la Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[28] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999]; Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex. Véase también Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (denegó la exoneración al vendedor que no procedió a la entrega porque no pudo adquirir mercaderías conformes).

[29] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[30] Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998]. El tribunal denegó sin embargo la petición de exoneración a la luz de los elementos de hecho del caso.

[31] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999]. Para un análisis más detallado sobre el punto de si un vendedor puede reclamar una exoneración con arreglo al artículo 79 por la entrega de mercaderías no conformes, véase el párrafo 8 *supra*.

[32] Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/020109g1german.html.

[33] Laudo arbitral 56/1995 de la Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex. El vendedor solicitó también la exoneración por no haber entregado las mercaderías (carbón) a causa de una huelga de los mineros del carbón en su país, pero el tribunal rechazó la petición porque el vendedor ya estaba en mora cuando se produjo la huelga.

[34] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex.

[35] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[36] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[37] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/386.htm.

[38] Caso CLOUT Nº 142 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992 de 17 de octubre de 1995].

[39] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995].

[40] Arbitraje ante la Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex.

[41] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[42] Carta de Información Nº 29 del Tribunal Superior de Arbitraje de la Federación de Rusia, Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex.

[43] Arrondissementsrechtsbank 's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex.

[44] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

[45] Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex.

[46] Caso CLOUT Nº 163 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, 10 de diciembre de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[47] Caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile de Monza, Italia, 14 de enero de 1993].

[48] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997].

[49] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex.

[50] Caso CLOUT Nº 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995].

[51] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[52] Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex. Un grupo de árbitros hizo notar sobre la base del derecho interno yugoslavo que un 13,16% de aumento del costo del acero —que en opinión del tribunal era una evolución previsible— no exoneraba al vendedor de responsabilidad por no haber entregado el acero (el grupo señaló que el derecho interno yugoslavo era compatible con el artículo 79); véase el caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989] (véase el texto íntegro de la decisión).

[53] Caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001].

[54] Esta situación también plantea interrogantes en cuanto a la aplicabilidad del párrafo 2 del artículo 79 —aspecto que se analiza en el párrafo 21 *infra*.

[55] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995]; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997].

[56] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999]; Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[57] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 marzo de 1995]; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]. En otro caso, el vendedor alegó que la contaminación química de las mercaderías no se debía al tratamiento de las mismas pero el tribunal declaró que el origen de la contaminación no tenía importancia a los efectos del artículo 79; véase Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex.

[58] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[59] La opinión del tribunal de primera instancia figura en el caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998]. En otro caso se estimó también que la oportunidad del vendedor de descubrir la falta de conformidad mediante una inspección previa a la entrega era importante para determinar si el vendedor tenía derecho a una exoneración conforme al artículo 79; véase Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex.

[60] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex. Para un análisis del requisito de que un impedimento sea ajeno a la voluntad de una parte aplicado a situaciones en que la falta de cumplimiento del vendedor se debe a la omisión del proveedor, véase el párrafo 16 *infra*.

[61] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989]; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996]. Véase también el caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993] (opinión del tribunal respecto de si el artículo 79 exoneraría a un vendedor de responsabilidad por falta de entrega cuando el precio de las mercaderías en el mercado hubiera aumentado de manera "notable e imprevisible" después de la celebración del contrato).

[62] Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex; Arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex.

[63] Véase Arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989]; caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[64] Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995.

[65] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997].

[66] Caso CLOUT Nº 54 [Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[67] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

[68] Arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex; caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989]. Véase también el caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001] (se deniega la exoneración del comprador cuando su cliente rebajó considerablemente el precio que pagaría por los productos que incorporaban como componente las mercaderías en cuestión; el tribunal señaló que esa modificación de las circunstancias era previsible en un contrato a largo plazo como el concluido por el comprador y el vendedor, y concluyó que "correspondía al [demandado], como profesional experimentado en la práctica mercantil internacional, prever garantías de ejecución de las obligaciones del [vendedor] o modalidades de revisión de dichas obligaciones. En caso contrario, le corresponde asumir los riesgos de un incumplimiento").

[69] Carta de Información Nº 29 del Tribunal Superior de Arbitraje de la Federación de Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex (resumen).

[70] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex.

[71] Arbitraje 56/1995 de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex (denegó una exoneración porque el impedimento era previsible en el momento de la celebración del contrato).

[72] Para un análisis más detallado de la aplicación del artículo 79 a situaciones en las que la falta de cumplimiento del vendedor fue provocada por la omisión del proveedor, véase el párrafo 14 *supra,* y los párrafos 17, 18 y 21 *infra*.

[73] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[74] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[75] Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998].

[76] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999]. Presumiblemente, un tribunal que exonera a una parte de su responsabilidad conforme al artículo 79 considera que se ha cumplido el requisito de que exista un impedimento ajeno a la voluntad de esa parte, analice o no el tribunal expresamente ese elemento. De los fallos indicados a continuación, que no analizaron ese requisito, se desprende que los requisitos de la exoneración con arreglo al artículo 79 se habían cumplido: caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (se exoneró al vendedor de indemnizar los daños y perjuicios debidos a la entrega tardía de las mercaderías); Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex (se exoneró al comprador de responsabilidad por los intereses y los daños y perjuicios resultantes del pago tardío).

[77] Caso CLOUT Nº 140 Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995]. Para un análisis más detallado de la aplicación del artículo 79 a situaciones en las que la falta de cumplimiento del vendedor fue provocada por la omisión del proveedor, véase el párrafo 14 y 16 *supra,* y los párrafos 18 y 21 *infra*.

[78] Arrondissementsrechtsbank's–Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex.

[79] Arbitraje Nº 56/1995 de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex.

[80] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[81] Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, Unilex (una baja considerable del precio de las frambuesas congeladas en el mercado mundial era "previsible en el comercio internacional" y las pérdidas resultantes "formaban parte del riesgo normal de las actividades comerciales"; por consiguiente, la solicitud de exoneración del comprador fue denegada); arbitraje ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, Bulgaria, 12 de febrero de 1998, Unilex (la evolución negativa del mercado del producto en cuestión "debía considerarse como parte del riesgo comercial del comprador" y "cabía razonablemente esperar que el comprador la tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato"); caso CLOUT Nº 102 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6281, 1989] (cuando se celebró el contrato resultaba previsible un aumento del 13,16% de los precios del acero en unos tres meses porque eran conocidas las fluctuaciones de los precios del mercado y los precios habían comenzado a aumentar en el momento de la formación del contrato; y aunque falló sobre la base del derecho interno, el tribunal indicó que por ende denegaría al vendedor la exoneración prevista en el artículo 79) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 480 [Cour d'appel Colmar, Francia, 12 de junio de 2001] (se deniega la exoneración del comprador cuando su cliente rebajó considerablemente el precio que pagaría por los productos que incorporaban como componente las mercaderías en cuestión; el tribunal señaló que esa modificación de las circunstancias era previsible en un contrato a largo plazo como el concluido por el comprador y el vendedor, y concluyó que "correspondía al [demandado], como profesional experimentado en la práctica mercantil internacional, prever garantías de ejecución de las obligaciones del [vendedor] o modalidades de revisión de dichas obligaciones. En caso contrario, le corresponde asumir los riesgos de un incumplimiento") Presumiblemente, un tribunal que exonera a una parte de su responsabilidad conforme al artículo 79 estima que se ha cumplido el requisito de que la parte no pudiese razonablemente haber tenido en cuenta el impedimento en el momento de la firma del contrato, analice o no el tribunal expresamente ese elemento. Aunque los fallos indicados a continuación no analizaron ese requisito, de ellos se desprende que los requisitos de la exoneración con arreglo al artículo 79 se habían cumplido: caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (se exoneró al vendedor de indemnizar los daños y perjuicios debidos a la entrega tardía de las mercaderías); Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex (el comprador fue exonerado de responsabilidad por los intereses y daños y perjuicios debidos al pago tardío); Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex (se otorgó al vendedor una exoneración de la indemnización de los daños y perjuicios por la entrega de mercaderías no conformes, aunque el tribunal ordenó al vendedor que abonara al comprador un reembolso parcial); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex (resumen) (el comprador que había pagado el precio de las mercaderías fue exonerado de la indemnización de los daños y perjuicios causados por su falta de recepción de la entrega).

[82] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999], que confirmó (con fundamentos algo diferentes) el caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998]. En el caso CLOUT Nº 271, el tribunal estimó en

general que la omisión del proveedor era normalmente una circunstancia que, a los efectos del artículo 79, el vendedor debía evitar o superar.

[83] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995].

[84] Para un análisis más detallado de la aplicación del artículo 79 a situaciones en las que la falta de cumplimiento del vendedor fue provocada por la omisión del proveedor, véanse los párrafos 14, 16 y 17 *supra,* y el párrafo 21 *infra*.

[85] Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex. Presumiblemente, un tribunal que exonera a una parte de su responsabilidad conforme al artículo 79 estima que se ha cumplido el requisito de que no cupiera razonablemente esperar que la parte hubiese evitado o superado el impedimento o sus consecuencias, analice o no el tribunal expresamente ese elemento. Aunque los fallos indicados a continuación no analizaron ese requisito, de ellos se desprende que los requisitos de la exoneración con arreglo al artículo 79 se habían cumplido: caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (se exoneró al vendedor de responsabilidad por la entrega tardía de las mercaderías); Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex (el comprador fue exonerado de responsabilidad por los intereses y daños y perjuicios debidos al pago tardío); Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex (se otorgó al vendedor una exoneración de la indemnización de los daños y perjuicios por la entrega de mercaderías no conformes, aunque el tribunal ordenó al vendedor que abonara al comprador un reembolso parcial); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex (el comprador que había pagado el precio de las mercaderías fue exonerado de la indemnización de los daños y perjuicios causados por su falta de recepción de la entrega).

[86] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[87] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también Arbitraje Nº 56/1995 ante la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 24 de abril de 1996, Unilex (el argumento del vendedor de que una huelga de los mineros debería exonerarlo de responsabilidad por no haber hecho entrega del carbón fue desestimado porque en el momento de la huelga el vendedor ya se encontraba en mora).

[88] Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998].

[89] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[90] Caso CLOUT Nº 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004] (véase el texto íntegro de la decisión).

[91] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, Unilex. Este último caso, sin embargo, trata separadamente la cuestión del efecto sobre la carga de la prueba de un reconocimiento extrajudicial de responsabilidad, por estimar que es una materia ajena al ámbito de aplicación de la Convención.

[92] Caso CLOUT Nº 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000]; Bundesgerichtshof, Alemania, 9 de enero de 2002, Unilex; caso CLOUT Nº 380 [Tribunale di Pavia, Italia, 29 de diciembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[93] Caso CLOUT Nº 140 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994 de 16 de marzo de 1995] (denegó la solicitud de exoneración del vendedor porque éste no pudo probar los elementos de hecho indispensables); caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (denegó la solicitud de exoneración del comprador porque éste no probó que su incumplimiento fue causado por el impedimento); caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (de los términos utilizados por el tribunal se desprende que el vendedor, que reclamaba la exoneración, debería haber probado los hechos que servían de fundamento a su pretensión).

[94] La aplicación de los requisitos previstos en el párrafo 1 del artículo 79 a situaciones en las que un vendedor reclama una exoneración porque su proveedor no cumplió sus propias obligaciones hacia él se analiza en los párrafos 14, 16, 17 y 18 *supra*.

[95] Caso CLOUT Nº 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998].

[96] Caso CLOUT Nº 271 [Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999].

[97] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[98] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128, 1995, Unilex.

[99] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999].

[100] Caso CLOUT Nº 331 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 22 de enero de 1997, Unilex.

[101] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex.

[102] Tribunal de Commerce de Besançon, Francia, 19 de enero de 1998, Unilex.

[103] Caso CLOUT Nº 277 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997].

[104] Caso CLOUT Nº 142 [Arbitraje–Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992 de 17 de octubre de 1995]; Carta de Información Nº 29 del Tribunal Superior de Arbitraje de la Federación de Rusia, Rusia, 16 de febrero de 1998, Unilex (resumen).

Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida que tal incumplimiento haya sido causado por una acción u omisión de aquélla.

INTRODUCCIÓN

1. El artículo 80 priva a una parte de su derecho a invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por una "acción u omisión de aquélla". Por lo tanto, el artículo 80 apunta a eximir a una parte de por lo menos algunas de las consecuencias jurídicas de su incumplimiento. La norma general de equidad establecida por este artículo, según la cual una parte no podrá exigir reparación por el incumplimiento de la otra en la medida en que sus propias acciones hayan sido la causa de ese incumplimiento, se ha citado como una demostración de que el principio de la buena fe es aplicable en el ámbito de la Convención[1].

FINALIDADES DE LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 80

2. El artículo 80 se ha utilizado a menudo como instrumento para diferenciar los derechos de las partes cuando cada una de ellas alega que la otra no ha cumplido sus obligaciones. Varios fallos se han referido a intentos del vendedor de subsanar la falta de conformidad de las mercaderías. En uno de tales casos, el vendedor no había respetado su promesa de subsanar la falta de conformidad de las mercaderías entregadas y el comprador había deducido del precio, como compensación, los gastos en que había incurrido para subsanar los defectos. El vendedor sostuvo que el artículo 80 no daba derecho al comprador a reclamar esa compensación de los daños y perjuicios resultantes de la no conformidad, y proceder a realizarla, porque el hecho de que éste no le hubiese devuelto las mercaderías le había impedido subsanar los defectos. Sin embargo, el tribunal rechazó ese argumento y decidió que la falta de reparación de los defectos era imputable al porteador designado para devolver las mercaderías al vendedor, y que este último era responsable de que el porteador cumpliera sus obligaciones[2]. En otro caso, sin embargo, un vendedor sostuvo con éxito que el comprador había perdido su derecho a reparación por falta de conformidad porque había rechazado injustificadamente el ofrecimiento del vendedor de subsanar el defecto[3]. E incluso otro fallo en el que estaba en entredicho el acuerdo del vendedor de retirar las mercaderías ya entregadas y subsanar sus defectos ilustra también el recurso al artículo 80 para determinar los efectos de la falta de pago por el comprador de deudas resultantes de otros tratos con el vendedor. El comprador había devuelto unas máquinas al vendedor, que había prometido ajustar el equipo y restituirlo sin demora al comprador. Sin embargo, ulteriormente el vendedor se negó a restituir las mercaderías al comprador mientras éste no le pagara algunas deudas que tenía pendientes con él. El tribunal estimó que el artículo 80 impedía que el comprador reclamara indemnización a causa de la restitución tardía porque era el impago por este último de deudas anteriores el que había impulsado al vendedor a retener las mercaderías. El tribunal de apelación revocó el fallo, sosteniendo que el vendedor no tenía derecho a insistir en el pago de las otras deudas antes de devolver las mercaderías pues dicha condición no figuraba en el acuerdo relativo a la restitución de las mercaderías[4]. Análogamente, un tribunal rechazó la defensa basada en el artículo 80 de un vendedor que sostenía que el impago por el comprador de deudas anteriores le impedía prestar apoyo financiero a un proveedor en situación difícil y que ello justificaba que no hubiese podido entregar las mercaderías: el tribunal concluyó que el acuerdo en virtud del cual el comprador había pagado anticipadamente la entrega en cuestión significaba que el vendedor había asumido todos los riesgos que entrañaba el suministro de las mercaderías[5].

3. En numerosos fallos se ha aplicado el artículo 80 para denegar un recurso interpuesto por una parte cuyo propio incumplimiento había provocado la negativa de la otra parte a cumplir sus obligaciones[6]. Por ejemplo, un vendedor que había firmado un contrato a largo plazo de suministro de mineral de aluminio anunció que no procedería a nuevas entregas. En el juicio correspondiente el vendedor argumentó que, después del anuncio mencionado, el comprador había retenido el pago de las entregas ya realizadas. Un grupo de árbitros rechazó ese argumento basándose en el artículo 80 y estimó que la falta de pago del comprador obedecía a la denuncia por el vendedor de sus obligaciones futuras de entregas de las mercaderías[7]. Los fallos en que se ha aplicado el artículo 80 para determinar cuál de las partes había incurrido en incumplimiento del contrato pueden referirse a circunstancias desusadas o complejas. En uno de esos casos, un vendedor había celebrado un contrato de venta de una máquina producida por un fabricante con el que tenía un acuerdo de distribución, y el título de propiedad de las mercaderías debía transferirse al comprador tras el pago de la última cuota del precio de compra (que debía abonarse contra la recepción de las mercaderías). Sin embargo, antes de

la entrega, el fabricante puso término al acuerdo de distribución con el vendedor y rehusó entregarle más máquinas. En lugar de ello, el fabricante expidió las mercaderías directamente al comprador, quien no efectuó ningún otro pago al vendedor, abonó el precio al fabricante y trató de declarar resuelto su contrato con el vendedor so pretexto de que éste no podía cumplir su obligación de entregarle el título de propiedad de la máquina. El tribunal denegó al comprador el derecho a declarar resuelto el contrato sobre la base del artículo 80, y decidió que la acción del comprador de aceptar las mercaderías cuando aún estaba vinculado al vendedor por un contrato hizo que éste pensara que había cumplido sus obligaciones; por ende, de acuerdo con el razonamiento del tribunal, todo incumplimiento ulterior del vendedor se debió al comportamiento del comprador[8]. Un tribunal de apelación intermedio confirmó esta parte del fallo, estimando que el vendedor no estaba obligado a transferir el título mientras el comprador no le hubiese pagado el precio; por tanto, el artículo 80 impedía que el comprador declarara resuelto el contrato porque su comportamiento consistente en no pagar y no fijar un plazo suplementario conforme al párrafo 1 del artículo 47 para que el vendedor pudiese transferirle el título después del pago era la causa del incumplimiento del vendedor[9]. Un tribunal de apelación de mayor jerarquía confirmó que el comprador no tenía derecho a declarar resuelto el contrato pero por motivos totalmente ajenos al artículo 80[10].

REQUISITO DE QUE EL INCUMPLIMIENTO DE UNA PARTE HAYA SIDO CAUSADO POR UNA "ACCIÓN U OMISIÓN" DE LA OTRA PARTE

4. El artículo 80 exige que la "acción u omisión" de una parte sea la causa del incumplimiento de sus obligaciones por la otra. En los casos en que los tribunales estimaron que concurrían los requisitos del artículo 80 intervinieron las siguientes acciones u omisiones: incumplimiento por el comprador de su obligación de pagar el precio y el hecho de no haber fijado al vendedor un plazo para el cumplimiento de sus obligaciones con arreglo al párrafo 1 del artículo 47[11]; el impago por el comprador del precio de las mercaderías entregadas[12]; el hecho de que el comprador no se hiciera cargo de las mercaderías[13]; el incumplimiento por el vendedor de su obligación de designar el puerto desde el cual debían expedirse las mercaderías[14]; la denuncia por el vendedor de sus obligaciones en cuanto a entregas futuras[15]; la negativa injustificada del comprador de aceptar el ofrecimiento del vendedor de subsanar la falta de conformidad de las mercaderías[16]. En los casos en que intervinieron las siguientes acciones u omisiones los tribunales se negaron a aplicar el artículo 80, pero no necesariamente porque no se hubiera cumplido el requisito relativo a la acción u omisión: el hecho de que el comprador no devolviera las mercaderías al vendedor para permitirle subsanar la falta de conformidad (cuando la falta de expedición era imputable al porteador)[17]; la falta de pago por el comprador de las deudas resultantes de contratos anteriores con el vendedor (cuando dicho pago no condicionaba la obligación del vendedor de restituir las mercaderías al comprador)[18]; la falta de pago por el comprador de entregas anteriores de mercaderías (pese a que había pagado anticipadamente la entrega en cuestión y que el vendedor asumía todos los riesgos que implicaba esta entrega)[19].

REQUISITO DE QUE EL INCUMPLIMIENTO DE UNA PARTE "HAYA SIDO CAUSADO POR" UNA ACCIÓN U OMISIÓN DE LA OTRA PARTE

5. El artículo 80 exige que el incumplimiento de una parte "haya sido causado por" una acción u omisión de la otra. En un caso, la aplicación del artículo 80 se centraba en saber si era la acción del comprador o la de un tercero la causante del incumplimiento de sus obligaciones por el vendedor. Éste había aceptado la devolución de unos productos químicos no conformes y tratarlos nuevamente para subsanar sus defectos y había indicado al comprador cuál era el porteador al que debía recurrir para remitirle las mercaderías. Cuando el comprador descubrió que el porteador había demorado la expedición de las mercaderías al vendedor, hizo lo necesario para que los productos químicos fueran tratados nuevamente en su propio país a fin de respetar los plazos fijados por sus clientes. El comprador dedujo del precio de compra los costos del nuevo tratamiento a título de compensación. El vendedor argumentó que él mismo habría podido subsanar la falta de conformidad a un costo muy inferior, y que el artículo 80 impedía que el comprador exigiera el reembolso de los mayores gastos en que había incurrido para proceder al nuevo tratamiento porque al no devolverle las mercaderías le había impedido subsanar los defectos de éstas. El tribunal discrepó de este argumento, estimando que la demora del porteador era en definitiva la causa de los costos más altos del nuevo tratamiento, y que en tal situación el responsable de que el porteador cumpliera sus obligaciones era el vendedor[20]. En otros casos en los que se alegaron las relaciones causales que se indican a continuación, los tribunales se negaron a aplicar el artículo 80, aunque no siempre porque no se cumpliera el requisito de relación causal: la falta de pago por el comprador de las deudas resultantes de otros contratos con el vendedor, lo que movió a este último a negarse a restituir las mercaderías al comprador[21]; y el impago por el comprador de entregas anteriores de mercaderías, con lo que hizo imposible que el vendedor procediera a la entrega ya que no podía apoyar financieramente a un proveedor en situación precaria[22].

6. En los casos en los que los tribunales llegaron a la conclusión de que concurrían los requisitos del artículo 80 se alegó la existencia de las relaciones causales que se indican a continuación: el incumplimiento por el comprador de su obligación de pagar el precio y el hecho de que no fijara al vendedor el plazo previsto en el párrafo 1 del artículo 47, colocando a éste en la imposibilidad de adoptar las disposiciones necesarias para que el comprador recibiera el título de las mercaderías[23]; la falta de pago por el comprador del precio de las mercaderías entregadas, por lo que el vendedor se había abstenido de entregarle otras mercaderías[24]; el hecho de que el comprador no se hiciera cargo de las mercaderías, por lo que el vendedor no había procedido a efectuar nuevas entregas[25]; el incumplimiento por el vendedor de su obligación de designar el puerto desde el que serían expedidas las mercaderías, por lo que

el comprador se había abstenido de emitir una carta de crédito[26]; la denuncia por el vendedor de sus obligaciones futuras de entrega, por lo que el comprador se había abstenido de pagar algunas entregas anteriores[27]; la negativa injustificada del comprador a aceptar el ofrecimiento del vendedor de subsanar la falta de conformidad de las mercaderías, lo que impidió que este último cumpliera su propósito[28].

CONSECUENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 80

7. A diferencia del artículo 79, que sólo impide que una parte agraviada exija la indemnización de los daños y perjuicios por falta de cumplimiento de una obligación, el artículo 80, por los términos que emplea, priva a la parte agraviada de su derecho a "ampararse" en el incumplimiento de la otra. En consecuencia, el artículo 80 se ha invocado para impedir que una parte obtenga la indemnización de los daños y perjuicios[29], pero también se ha utilizado para impedir que una parte declare resuelto el contrato[30] y que oponga como defensa el incumplimiento de la otra parte[31].

FALLOS QUE APARENTEMENTE APLICAN EL PRINCIPIO QUE INSPIRA EL ARTÍCULO 80

8. Algunos fallos parecen invocar el principio que inspira el artículo 80, aunque no está claro que el tribunal se refiriera efectivamente a esa disposición. Por ejemplo, en un caso en el que un comprador proporcionaba el modelo de los zapatos que el vendedor fabricaba para él y después de la entrega se había descubierto que un emblema colocado en el artículo violaba la marca registrada de otra empresa, el comprador no pudo reclamar la indemnización de los daños y perjuicios: como fundamento alternativo para este fallo el tribunal hizo notar asimismo que el propio comprador era el causante de la infracción al haber encargado un modelo en el que figuraba el emblema delictivo[32]. Al parecer, esta circunstancia debía haber impedido que el comprador, con arreglo a lo previsto en el artículo 80, invocara el incumplimiento de la otra parte, aunque el tribunal aparentemente no citó esta disposición. En otro fallo, el contrato entre las partes incluía una cláusula que permitía que el vendedor pusiera término al contrato si había una modificación sustancial de la composición de la dirección de la empresa del comprador. Éste despidió a su gerente general, y el vendedor hizo valer esa situación como motivo de la resolución del contrato. El tribunal arbitral estimó que el vendedor no tenía derecho a hacerlo porque había intervenido en las actividades conducentes al despido del gerente general y que, de hecho, se había convertido en "cómplice" de este último[33]. El tribunal invocó, al parecer, el principio del artículo 80 cuando, como fundamento de su conclusión de que el vendedor no tenía derecho a hacer valer la cláusula de resolución del contrato, sostuvo que "como ocurre con todas las sanciones, su aplicación no puede exigirse por aquéllos que son responsables, incluso parcialmente, de la modificación invocada para poner término al contrato".

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión). Este fallo fue revocado con otros fundamentos en el caso CLOUT Nº 270 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de noviembre de 1998].

[2] Amtsgericht München, Alemania, 23 de junio de 1995, Unilex.

[3] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[4] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[6] Véase, además de los fallos analizados en el texto, el caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997] (se denegó al comprador, que había suspendido injustificadamente el pago de ciertas entregas que ya había recibido, la indemnización de los daños y perjuicios conforme al artículo 80, porque la falta de entrega de otras mercaderías, debida a la falta de pago por el comprador, había obligado al vendedor a diferir las entregas); caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero1995] (se denegó al comprador la indemnización de los daños y perjuicios conforme al artículo 80 porque la falta de entrega por el vendedor se debió a que el comprador no había aceptado la entrega) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de1996] (el hecho de que el comprador no hubiera emitido una carta de crédito, que normalmente habría constituido un incumplimiento que le habría impedido demandar al comprador por la falta de entrega, se debió en este caso al incumplimiento por el vendedor de su obligación de designar un puerto de expedición de las mercaderías; por consiguiente el artículo 80 impedía que el vendedor invocara el incumplimiento del comprador como un argumento de defensa en el proceso entablado por éste en su contra para obtener la indemnización de los daños y perjuicios) (véase el texto íntegro de la decisión).

[7] Grupo de Árbitros de la Cámara de Comercio de Zurich, laudo Nº ZHK 273/95, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[8] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 9 de julio de 1992, Unilex.

[9] Oberlandgericht Düsseldorf, Alemania, 18 de noviembre de 1993, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/92.htm.

[10] Caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[11] Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 18 de noviembre de 1993, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.jura.uni–freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/92.htm. En este caso, el fallo de un tribunal de primera instancia se había centrado en el hecho de que el comprador había recibido las mercaderías del fabricante en circunstancias en las que aún estaba en vigor su contrato con el vendedor (induciendo a éste a pensar equivocadamente que había cumplido sus obligaciones); el tribunal había llegado

a la conclusión de que el artículo 80 resultaba aplicable; Véase Landgericht Düsseldorf, Alemania, 9 de julio de 1992, Unilex. Al pronunciarse sobre el recurso contra la sentencia de segunda instancia, el Tribunal Supremo la confirmó sin invocar el artículo 80. Caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[12] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997].

[13] Caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Grupo de Árbitros de la Cámara de Comercio de Zurich, laudo Nº ZHK 273/95, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[16] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de junio de 1997].

[17] Amtsgericht München, Alemania, 23 de junio de 1995, Unilex.

[18] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[19] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[20] Amtsgericht München, Alemania, 23 de junio de 1995, Unilex.

[21] Caso CLOUT Nº 311 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 8 de enero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996].

[23] Oberlandgericht Düsseldorf, Alemania, 18 de noviembre de 1993, Unilex. En este caso, el fallo de un tribunal de primera instancia se había centrado en el hecho de que el comprador había recibido las mercaderías del fabricante en circunstancias en las que aún estaba en vigor su contrato con el vendedor (induciendo a éste a pensar equivocadamente que había cumplido sus obligaciones); el tribunal había llegado a la conclusión de que el artículo 80 resultaba aplicable; Véase Landgericht Düsseldorf, Alemania, 9 de julio de 1992, Unilex. Al pronunciarse sobre el recurso contra la sentencia de segunda instancia, el Tribunal Supremo la confirmó sin invocar el artículo 80; véase el caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[24] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997].

[25] Caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[26] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[27] Grupo de Árbitros de la Cámara de Comercio de Zurich, laudo Nº ZHK 273/95, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[28] Caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[29] Caso CLOUT Nº 273 [Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997]; caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 282 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997].

[30] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 9 de julio de 1992, Unilex, confirmado en la parte pertinente por Oberlandgericht Düsseldorf, Alemania, 18 de noviembre de 1993, Unilex, confirmado en la parte pertinente sin invocar el artículo 80 en el caso CLOUT Nº 124 [Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995].

[31] Caso CLOUT Nº 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión); Grupo de Árbitros de la Cámara de Comercio de Zurich, laudo Nº ZHK 273/95, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[32] Tribunal Supremo de Israel, 22 de agosto de 1993, Unilex. Para denegar al comprador la indemnización de daños y perjuicios el tribunal se basó fundamentalmente en el hecho de que éste no podía ignorar la infracción cuando se celebró el contrato, lo que, según el apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 42, le impedía reclamar esa indemnización. La operación mencionada en este fallo se regía en realidad por la Convención de La Haya relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, pero el tribunal se refirió a la Convención por analogía.

[33] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8817, diciembre, 1997, Unilex.

Parte III, Capítulo V, Sección V

Efectos de la resolución (artículos 81 a 84)

VISIÓN GENERAL

1. Aunque la Sección V del Capítulo V de la Parte III se titule "Efectos de la resolución", sólo la primera de sus disposiciones, el artículo 81, está dedicado exclusivamente a este tema. Otra disposición de esta sección, el artículo 84, establece también algunas consecuencias de la resolución del contrato (en concreto, la obligación del vendedor de abonar los intereses que haya recibido por los pagos que deba restituir, y la obligación del comprador de abonar los beneficios que haya obtenido de las mercaderías), pero al menos una parte de esas consecuencias se producen también aunque el contrato no se haya declarado resuelto, a saber, si el comprador ha pedido la entrega de otras mercaderías de sustitución de conformidad con el párrafo 2 del artículo 46. Las otras dos disposiciones de la sección, los artículos 82 y 83, forman una pareja que no tiene ninguna relación con los efectos de la resolución: el artículo 82 impone un límite al derecho del comprador agraviado a declarar resuelto el contrato, el comprador pierde este derecho o el derecho a pedir mercaderías de sustitución si no puede restituir las mercaderías recibidas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que fueron recibidas o si no puede acogerse a la excepción del párrafo 2 del artículo 82; el artículo 83 protege las vías de recurso de que dispone el comprador agraviado que haya perdido, en aplicación del artículo 82, el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir la entrega de mercaderías de sustitución. Se ha citado la Sección V como fundamento para afirmar que la resolución del contrato es "un derecho esencial del comprador, que transforma la relación contractual en una relación de restitución"[1].

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. Las disposiciones de la Sección V, todas las cuales regulan alguno de los distintos aspectos de la resolución del contrato, operan al unísono con otras disposiciones de la Convención dedicadas a la resolución del contrato, entre ellas las que regulan el derecho de la parte agraviada a declarar esta resolución (artículos 49 y 64). Se ha fallado también que, cuando se declara resuelto un contrato se aplican las disposiciones de la Sección V que abordan cuestiones relacionadas con el riesgo de pérdidas que en principio están reguladas en el Capítulo IV de la Parte III ("Transmisión del riesgo" – artículos 66 a 70): en una decisión de un tribunal que falló que el comprador no era responsable de los daños ocasionados a las mercaderías mientras eran transportadas por un porteador para devolverlas al vendedor después de que el primero hubiera declarado resuelto el contrato, señaló que "los artículos 81 a 84 de la CIM establecen en último extremo un mecanismo de distribución del riesgo que, tratándose de la disolución del contrato (restitución), prevalece sobre las disposiciones generales de atribución del riesgo que contienen los artículos 66 y siguientes de la CIM"[2]. Algunas disposiciones de la Sección V, en concreto los artículos 82 y 83 y el párrafo 2 del artículo 84, abordan asuntos relacionados con el derecho que el párrafo 2 del artículo 46 reconoce al comprador agraviado de exigir otras mercaderías en sustitución de las no conformes entregadas por el vendedor.

Notas

[1] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex.

[2] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

Artículo 81

1. La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 81 regula las consecuencias generales que entraña para las partes la resolución del contrato o de una parte de éste.

2. Se ha estimado que el artículo 81 y las demás disposiciones de la Sección V del Capítulo V —que trata de los "Efectos de la resolución"— crean un "marco para que las partes se retracten del contrato", o sea, fundamentalmente, un "mecanismo de repartición de los riesgos" que prevalece sobre las demás disposiciones de la Convención en materia de reparto de los riesgos cuando el contrato se resuelve[1]. Se ha estimado también que, con arreglo al artículo 81, un contrato resuelto "no queda totalmente sin efecto en virtud de la resolución, sino que se 'transforma' en una relación que llega a su término"[2]. Según varios fallos, el artículo 81 no se aplica a la "resolución por consentimiento mutuo" –es decir, a la terminación del contrato cuando las partes han convenido en dejarlo sin efecto y en liberarse mutuamente de las obligaciones que entrañaba– sino que se circunscribe precisamente a los casos en que una parte declara "unilateralmente" resuelto el contrato en razón del incumplimiento de la otra[3]. Se sostuvo que en los casos de "resolución por consentimiento mutuo", los derechos y obligaciones de las partes se rigen por el acuerdo de terminación concertado por éstas[4]. Por eso, en un caso en el que las partes se habían puesto de acuerdo en dejar sin efecto el contrato entre ellas y autorizar al vendedor para que dedujera los pequeños gastos que había efectuado antes de reembolsar al comprador lo que éste había pagado por anticipado, se permitió que el vendedor procediera a tales deducciones pero no que realizara otra deducción en concepto de lucro cesante pues ello no estaba previsto en el acuerdo entre las partes[5]. Sin embargo, un tribunal estimó que si surgía alguna cuestión que no estuviese resuelta expresamente en el acuerdo de terminación concertado por las partes, ese vacío debía subsanarse, conforme al párrafo 2 del artículo 7, sin recurrir al derecho interno sino remitiéndose a los principios del artículo 81 y las disposiciones conexas de la Convención[6].

CONSECUENCIAS DE LA RESOLUCIÓN CON ARREGLO AL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 81: LIBERACIÓN DE LAS OBLIGACIONES; RESOLUCIÓN SIN EFECTO

3. Varios fallos han reconocido que la resolución válida del contrato libera a las partes de las obligaciones que éste les impone[7]. Así, un fallo liberó a unos compradores que habían declarado resuelto un contrato de su obligación de pagar el precio de las mercaderías[8]. Se consideró también que la resolución del contrato por el vendedor liberaba, respectivamente, al comprador de su obligación de pagar[9] y al vendedor de su obligación de entregar las mercaderías[10]. En cambio, el hecho de no haberse resuelto efectivamente el contrato significaba que las partes no podían dejar de cumplir las obligaciones dimanantes de éste[11]. Los tribunales llegaron a la conclusión de que no había una resolución efectiva si una parte no respetaba el procedimiento indispensable a tal efecto (a saber, la comunicación oportuna y expresa de la resolución a la otra parte)[12] o si una parte no tenía razones sustantivas para declarar la resolución (por ejemplo, si no había un incumplimiento esencial)[13].

PRESERVACIÓN DEL DERECHO A RECLAMAR LA INDEMNIZACIÓN DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS Y PROTECCIÓN DE LAS ESTIPULACIONES RELATIVAS A LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y LAS CONSECUENCIAS DE LA RESOLUCIÓN

4. Como se indicó en un fallo, un contrato resuelto con arreglo al artículo 81 "no queda totalmente sin efecto en virtud de la resolución"[14], y ciertas obligaciones contractuales sobreviven incluso a ésta. Así, de la primera frase del párrafo 1 del artículo 81 se desprende que la resolución libera a las partes de sus obligaciones contractuales "salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida". Numerosos fallos han reconocido que la responsabilidad de la indemnización de los daños y perjuicios resultantes del incumplimiento persiste después de la resolución del contrato, y otorgado a la parte que

había declarado la resolución el derecho a ser indemnizada por aquélla cuyo incumplimiento la había provocado[15]. Un tribunal observó que "cuando […] se pone término a un contrato y se exige indemnización de los daños y perjuicios debidos al incumplimiento en virtud del artículo 74 y siguientes de la Convención, nace un derecho uniforme a exigir esa indemnización […] y prevalece sobre las consecuencias de la resolución del contrato previstas en los artículos 81 a 84 de la Convención"[16]. De la segunda frase del párrafo 1 del artículo 81 se desprende que la resolución "no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias." Esta disposición se ha aplicado a una cláusula de arbitraje incluida en un contrato escrito, cuyas consecuencias se consideraron "separables" del resto del contrato[17]. La misma frase del párrafo 2 del artículo 81 afirma también que la resolución no afectará "a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución." Esta disposición se ha aplicado para mantener la eficacia jurídica, pese a la resolución del contrato que la contenía, de una cláusula de penalización en virtud de la cual si el vendedor no procedía a la entrega debía abonar ciertas sumas al comprador[18]. Se ha sostenido también que el párrafo 1 del artículo 81 protege otras disposiciones contractuales relacionadas con la anulación del contrato, como las que obliguen a devolver las mercaderías u otros artículos ya entregados en cumplimiento del contrato[19].

RESTITUCIÓN CONFORME AL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 81

5. La primera frase del párrafo 2 del artículo 81 reconoce a las partes que hayan cumplido total o parcialmente sus obligaciones contractuales el derecho a reclamar de la otra la restitución de lo que haya "suministrado o pagado conforme al contrato". Se ha sostenido que la obligación de restitución impuesta al comprador por el artículo 81 no pretende colocar al vendedor en la posición en que se habría encontrado si el contrato se hubiese cumplido cabalmente o no se hubiese celebrado, sino que persigue más bien la restitución de las mercaderías efectivamente entregadas, incluso las que se hubieran deteriorado durante el trayecto de regreso[20]. La Convención contiene otras disposiciones que regulan con más detalle la obligación de restitución de las mercaderías entregadas cuando se declare resuelto un contrato. Cabe señalar que, con arreglo al artículo 82, el hecho de que el comprador no pueda restituir las mercaderías entregadas "en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido" privará a éste, con ciertas excepciones importantes, de su derecho a declarar resuelto el contrato (o a exigir del vendedor la entrega de mercaderías de sustitución)[21]. Con arreglo al párrafo 2 del artículo 84, un comprador que deba restituir las mercaderías al vendedor tendrá también que "abonar" a éste el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías antes de proceder a la restitución[22]. Análogamente, el vendedor que deba restituir el precio al comprador deberá también, conforme al párrafo 1 del artículo 84, abonar intereses sobre el importe de ese precio hasta la restitución[23], si bien se ha sostenido que un vendedor no está obligado a indemnizar las pérdidas causadas por su negativa a restituir el precio al comprador[24]. Se ha reconocido casi universalmente que la resolución de un contrato es un requisito previo a la restitución prevista en el párrafo 2 del artículo 81[25]. Según un fallo, la obligación del vendedor de restituir el precio de compra sólo existe, en virtud del párrafo 2 del artículo 81 de la Convención, después de la resolución del contrato de compraventa por el comprador y esa resolución del contrato es por ende un derecho esencial del comprador, que transforma la relación contractual en una relación de restitución[26].

6. En numerosos casos en que el comprador había resuelto legítimamente el contrato, los tribunales le otorgaron la restitución (o una restitución parcial) del precio pagado al vendedor[27]. Un vendedor que había incurrido en incumplimiento tenía derecho a que se le restituyeran las mercaderías que había entregado a un comprador que a continuación había declarado resuelto el contrato[28], y se consideró que un comprador que había resuelto el contrato tenía derecho, en virtud del párrafo 2 del artículo 81, a obligar al vendedor a aceptar la devolución de las mercaderías que le había entregado[29]. A un vendedor que declaró resuelto el contrato en debida forma también se le concedió la restitución de las mercaderías que había entregado[30], y se reconoció a un comprador que no había cumplido un contrato el derecho a obtener la devolución de la parte del precio que había pagado efectivamente cuando el vendedor posteriormente declaró resuelto el contrato[31]. Sin embargo, se sostuvo que no todas las demandas de restitución provocadas por la resolución de un contrato de compraventa se rigen por la Convención. En un caso[32] las partes habían convenido en poner término al contrato que las unía y el vendedor había restituido al comprador el importe del cheque con el que éste le había pagado, cheque que posteriormente había sido devuelto por el banco. Cuando el vendedor lo demandó para recuperar la suma mencionada, el tribunal concluyó que su reclamación no se regía por el párrafo 2 del artículo 81 porque esa disposición se refería sólo a lo que una parte hubiera suministrado o pagado conforme al contrato," en tanto que el vendedor reclamaba la restitución de una suma reembolsada después de la terminación del contrato. El tribunal estimó que la pretensión del vendedor se basaba más bien en los principios del enriquecimiento sin causa y que se regía por el derecho interno aplicable.

LUGAR DE LA RESTITUCIÓN; JURISDICCIÓN SOBRE LAS DEMANDAS DE RESTITUCIÓN; RIESGO DE PÉRDIDA DE LAS MERCADERÍAS RESTITUIDAS; MONEDA DE RESTITUCIÓN DE LOS PAGOS

7. Varios fallos han abordado el problema del lugar donde debe cumplirse la obligación de restituir a que hace referencia el párrafo 2 del artículo 81. La cuestión se planteó bien directamente o bien como un asunto subsidiario relacionado con la competencia de un tribunal o con cuál de las partes debía asumir el riesgo de pérdida de las mercaderías que estuvieran en curso de restitución al comprador. Así, un tribunal, que debía determinar si era adecuado el lugar donde un comprador que había declarado resuelto el contrato proponía devolver las mercaderías entregadas al vendedor que no había cumplido, sostuvo que la cuestión del lugar de restitución no estaba resuelta expresamente por la Convención, y que tampoco era posible aplicar por analogía la disposición de la Convención

relativa al lugar de entrega por el vendedor (artículo 31), por lo que la cuestión debía dirimirse con arreglo al derecho interno, concretamente (en aquel caso) la legislación que regía la ejecución de un fallo que ordenara dicha restitución[33]. Valiéndose de un razonamiento más o menos similar, y a los efectos de determinar su competencia con arreglo al párrafo 1 del artículo 5 del Convenio de Bruselas de 1968 relativo a la competencia judicial, un tribunal estimó que la Convención no indicaba expresamente el lugar donde el vendedor debía restituir el precio con arreglo al párrafo 2 del artículo 81, que la disposición de la Convención que fijaba el lugar de pago del precio (párrafo 1 del artículo 5) no enunciaba un principio general que permitiera dirimir la cuestión y que, por ende, ésta debía resolverse a la luz del derecho interno aplicable[34]. A la inversa del razonamiento que inspiraba los fallos anteriormente mencionados, que conducía a la aplicación del derecho interno en lo tocante al lugar de restitución, otro fallo estimó que, conforme al párrafo 1 del artículo 5 del Convenio de Bruselas, la competencia sobre la demanda de restitución del precio debía determinarse atendiendo al lugar donde había de cumplirse la obligación de entrega con arreglo al artículo 31 de la Convención[35]. Otro tribunal concluyó, para determinar quién asumía el riesgo de pérdida, que la Convención no trataba expresamente la cuestión del lugar donde un comprador que declare resuelto el contrato deba restituir las mercaderías devueltas a través de los servicios de un tercero; resolvió la cuestión remitiéndose a la propia Convención, sin invocar el derecho interno, y colmó el "vacío" aplicando el párrafo 2 del artículo 7 del que dedujo un principio general en virtud del cual el lugar donde debían cumplirse las obligaciones de restitución había de ser el reflejo del lugar de cumplimiento de las obligaciones contractuales primordiales, y llegó a la conclusión de que el comprador había procedido a la entrega (y transmitido así el riesgo de pérdida al vendedor) al poner las mercaderías en manos del porteador que debía encargarse de su devolución, puesto que los riesgos de la entrega inicial se habían transmitido al comprador cuando el fabricante había puesto las mercaderías en poder del porteador[36]. El tribunal estimó también que este resultado era compatible con los principios del artículo 82, que establece excepciones muy amplias a la obligación del comprador que ha resuelto el contrato de restituir las mercaderías en su estado inicial, y permite concluir que es el vendedor el que asume el riesgo de deterioro de las mercaderías. Por último, también se ha fallado que un comprador que había resuelto el contrato debía restituir el precio en la misma moneda en que éste se había pagado y al tipo de cambio estipulado en el contrato para calcular el precio que había de pagarse al vendedor[37].

OBLIGACIÓN DE PROCEDER SIMULTÁNEAMENTE A LA RESTITUCIÓN

8. La segunda frase del párrafo 2 del artículo 81 precisa que, si las dos partes están obligadas a restituir con arreglo a la primera frase de la disposición (a saber, cuando ambas partes hayan "suministrado o pagado" algo en virtud de un contrato resuelto), la restitución deberá realizarse "simultáneamente". Un grupo de árbitros ordenó que la restitución de las mercaderías por un comprador que había resuelto el contrato, y la del precio por un vendedor que había incurrido en incumplimiento, se hicieran simultáneamente[38]. En consonancia con el principio de restitución mutua, un tribunal estimó que un vendedor que había incurrido en incumplimiento no había violado su obligación de restituir el precio al comprador que había resuelto el contrato hasta el momento en que éste había ofrecido efectivamente restituir las mercaderías entregadas por el vendedor, y ordenó a las dos partes que procedieran a una restitución simultánea[39]. Otro fallo declaró que no era necesario que un vendedor que había resuelto el contrato restituyera lo pagado por el comprador mientras éste no hubiera devuelto las mercaderías que le habían sido entregadas[40].

RELACIÓN ENTRE EL DERECHO A LA RESTITUCIÓN CON ARREGLO AL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 81 Y LOS DERECHOS RECONOCIDOS POR EL DERECHO INTERNO

9. El derecho a la restitución de las mercaderías entregadas, que el párrafo 2 del artículo 81 reconoce al vendedor que ha declarado resuelto el contrato, puede entrar en conflicto con los derechos de terceros (por ejemplo, otros acreedores) sobre las mercaderías. Tales conflictos son particularmente agudos cuando el comprador se ha tornado insolvente, de modo que la recuperación de las mercaderías resulta más provechosa que obtener de éste una reparación pecuniaria (como el derecho a cobrar el precio o una indemnización de los daños y perjuicios). Varios fallos se han ocupado de este tipo de conflictos. En uno de ellos, un tribunal concluyó que los derechos que correspondían a uno de los acreedores del comprador que había obtenido y constituido una garantía real sobre las mercaderías entregadas con arreglo al derecho interno prevalecían sobre el derecho a la restitución que el párrafo 2 del artículo 81 reconoce al vendedor que ha resuelto el contrato: el tribunal estimó que la decisión respecto de si quien tenía un derecho prioritario sobre las mercaderías era el vendedor o un tercero acreedor escapaba, con arreglo al artículo 4 de la Convención, al ámbito de aplicación de ésta, y se regía en cambio por el derecho interno aplicable, en virtud del cual el tercero acreedor tenía prioridad[41]. Así sería incluso aunque el contrato de compraventa contuviera una cláusula que reservara el título de propiedad de las mercaderías al vendedor hasta el momento en que el comprador hubiese procedido a pagar el precio (lo que éste no había hecho), porque el efecto de dicha cláusula para una parte ajena al contrato se regía también por el derecho interno y no por la Convención, y conforme a ese derecho interno la reclamación del tercero respecto de las mercaderías primaba sobre la del vendedor. Otro tribunal estimó, por el contrario, que un vendedor que había resuelto el contrato podía recuperar las mercaderías de un comprador sometido a un procedimiento de insolvencia después de la entrega de las mercaderías[42]. Sin embargo, en ese caso el vendedor podía hacer valer una cláusula de retención del título de propiedad que era válida conforme al derecho interno aplicable y que había sobrevivido al procedimiento de insolvencia del comprador ya concluido, y además no había un tercero que pudiese invocar un título sobre las mercaderías que prevaleciera sobre el del vendedor conforme al derecho interno. Por consiguiente, los dos fallos descritos en esta sección no parecen basarse en razonamientos incompatibles. E incluso el segundo citó al primero como fundamento de su análisis.

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[2] *Ibíd.*; véase también Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex (señala que la resolución "convierte la relación contractual en una relación de restitución [de desenlace]").

[3] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 3 de marzo de 1997, Unilex; Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999, Unilex. Compárese con el caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998] (el vendedor "reembolsó" al comprador el precio de compra de las mercaderías aunque el cheque mediante el cual éste debía pagar el precio fue rechazado por el banco; la demanda de restitución de la suma reembolsada no se regía por el párrafo 1 del artículo 81 porque esa disposición se limita a la restitución de lo que se haya suministrado o pagado conforme al contrato; ahora bien, el "reembolso" al vendedor no se había llevado a cabo en el marco del contrato); pero véase el caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995], en que el tribunal aplicó manifiestamente el párrafo 2 del artículo 81 aunque las partes habían puesto término al contrato por consentimiento mutuo. Véanse también las consideraciones de la aplicación del artículo 81 para colmar los vacíos del acuerdo de terminación en el caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[4] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 3 de marzo de 1997, Unilex; caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[5] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 3 de marzo de 1997, Unilex.

[6] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[7] Para una confirmación general de la liberación de las partes de sus obligaciones mediante la resolución, véase, por ejemplo, caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex; caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887, agosto de 1999, Unilex.

[8] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (resolución parcial); caso CLOUT Nº 348 [Schweizerisches Bundesgericht, Suiza, 28 de octubre de 1998]; caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7645, marzo de 1995, Unilex. Véase también Landgericht Krefeld, Alemania, 24 de noviembre de 1992, resumen en inglés en Unilex (da a entender que en caso de resolución parcial el comprador está liberado de su obligación de pagar la parte de las mercaderías objeto de la resolución); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (en una situación de cumplimiento parcial, el tribunal presumió al parecer que la resolución del contrato por el comprador liberaba a ambas partes de las obligaciones que quedaban por ejecutar).

[9] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887, agosto de 1999, Unilex.

[10] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]. Véase también Procedimientos arbitrales de la Cámara de Comercio de Zürich, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex, en que el tribunal declaró que la demanda de resolución y de indemnización de los daños y perjuicios por falta de entrega entablada por el comprador era una alternativa a una acción ejercida contra el vendedor para obligarlo a proceder a la entrega.

[11] En los casos siguientes el tribunal indicó que el comprador no estaba liberado de su obligación de pagar porque no había declarado resuelto el contrato: caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997]; Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996]; caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994]. Véase también el caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (del que se desprende que como el comprador no había resuelto válidamente el contrato no estaba liberado de su obligación de pagar) y el caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (lo mismo). Se concluyó asimismo que el vendedor que no había resuelto válidamente el contrato no estaba liberado de su obligación de entregar las mercaderías. Procedimientos arbitrales de la Cámara de Comercio de Zürich, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex.

[12] Caso CLOUT Nº 229 [Bundesgerichtshof, Alemania, 4 de diciembre de 1996] (el comprador no tenía derecho a declarar resuelto el contrato porque su comunicación de la falta de conformidad no fue suficientemente precisa con arreglo a lo prescrito por el artículo 39); Landgericht München, Alemania, 20 de marzo de 1995, Unilex (el comprador fue privado de su derecho a declarar resuelto el contrato porque si bien había comunicado la falta de conformidad con antelación suficiente conforme al artículo 39, sin embargo había efectuado su declaración de resolución fuera de plazo con arreglo al párrafo 2 del artículo 49; caso CLOUT Nº 81 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994] (el comprador fue privado de su derecho a declarar resuelto el contrato porque su comunicación de la falta de conformidad fue demasiado tardía con arreglo al artículo 39) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (el comprador no tenía derecho a declarar resuelto el contrato porque su declaración en tal sentido no había respetado los plazos fijados en el párrafo 2 del artículo 49); Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887, agosto de 1999, Unilex (la entrega por el vendedor de mercaderías no conformes no liberó al comprador de su obligación de pagar el precio porque no declaró resuelto el contrato en la forma prevista en el inciso i) del apartado *b)* del párrafo 2 del artículo 49 (aunque la resolución ulterior del contrato por el vendedor liberó a ambas partes de sus obligaciones)).

[13] Caso CLOUT Nº 284 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de agosto de 1997] (se privó al comprador de su derecho a declarar la resolución del contrato debido a que no pudo probar la falta de conformidad o había renunciado a su derecho a denunciarla); caso CLOUT Nº 79 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994], (se privó al comprador de su derecho a declarar la resolución del contrato en razón de la entrega tardía porque no había fijado el plazo suplementario previsto artículo 47 y en el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 49 para que el vendedor cumpliera sus obligaciones, y también porque no había demostrado que la falta de conformidad constituía un incumplimiento esencial) (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 83 [Oberlandesgericht München, Alemania, 2 de marzo de 1994] (el vendedor no tenía derecho a declarar la resolución del contrato en razón de la mala calidad de las mercaderías porque ello no constituía un incumplimiento esencial); Procedimientos arbitrales de la Cámara de Comercio de Zürich, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex (el vendedor no tenía derecho a declarar la resolución del contrato porque el hecho de que el com-

prador no hubiera efectuado un pago parcial no constituía un incumplimiento esencial); el comprador no había denunciado el contrato por incumplimiento anticipado, y el vendedor no había fijado al comprador un plazo suplementario para pagar el precio con arreglo al artículo 64); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887, agosto de 1999, Unilex (la entrega tardía por el vendedor no liberaba al comprador de su obligación de pagar porque éste no había fijado al vendedor el plazo suplementario para el cumplimiento previsto en el párrafo 1 del artículo 47 (aunque la resolución ulterior del contrato por el vendedor liberó a ambas partes de sus obligaciones)).

[14] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex; véase también Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex (señala que la resolución "convierte la relación contractual en una relación de restitución de desenlace]").

[15] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999]; caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex; Procedimientos arbitrales de la Cámara de Comercio de Zürich, laudo Nº ZHK 273/95, Suiza, 31 de mayo de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[16] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] Caso CLOUT Nº 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex.

[19] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[20] *Ibíd*.

[21] Véase el capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 82.

[22] Véanse los párrafos 5 y 6 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 84.

[23] Véanse los párrafos 2 a 4 del capítulo del presente Compendio dedicado al artículo 84.

[24] Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex; pero véase también Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex: (el tribunal manifiestamente estimó que el vendedor que no había cumplido incurría en responsabilidad por no haber efectuado la restitución correspondiente a un comprador que había resuelto legítimamente el contrato (aunque no está claro de qué recursos podía valerse para ser eximido de esa responsabilidad).

[25] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] ("La demanda del comprador que, como una de las partes señaladas en la primera frase del párrafo 2 del artículo 81 de la Convención, reclama el reembolso del pago que efectuó por adelantado presupone la resolución del contrato (primera frase del párrafo 1 del artículo 81 de la Convención)") (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de1997] (véase el texto íntegro de la decisión); Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex (se denegó la restitución al comprador porque no había resuelto legítimamente el contrato); caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 15 de abril de 1994, Unilex; Landgericht Krefeld, Alemania, 24 de noviembre de 1992, Unilex; pero véase Arbitraje Compromex, México, 4 de mayo de 1993, Unilex (se invocó el párrafo 2 del artículo 81 para justificar la reclamación por el vendedor del precio de las mercaderías entregadas en unas circunstancias en las que no parecía que el contrato hubiera sido resuelto).

[26] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex.

[27] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 15 de abril de 1994, Unilex; caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex, puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet:http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/911030c1.html; caso CLOUT Nº 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993] (no se cita el artículo 81); caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; Cour d'appel Aix–en–Provence, Francia, 21 de noviembre de 1996, Unilex (confirmado en el caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999]; Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex; Käräjäoikeus Kuopio, Finlandia, 5 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap6.html; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitraje, 29 de diciembre de 1998] (concede la restitución del pago efectuado por el comprador con anterioridad a la entrega porque "el pago efectuado por adelantado constituye, en el sentido de la primera frase del párrafo 2 del artículo 81 de la Convención, el cumplimiento del contrato por el demandante en su calidad de comprador") (véase el texto íntegro de la decisión).

[28] Véase Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex (el vendedor que incurrió en incumplimiento debe restituir el precio al comprador que declaró resuelto el contrato al mismo tiempo que éste le restituye las mercaderías); Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex; caso CLOUT Nº 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1º de febrero de 1995] (el comprador que declaró resuelto un contrato de compraventa de un mueble debe restituir el mueble defectuoso que recibió en cumplimiento del contrato) (se cita el artículo 84) (véase el texto íntegro de la decisión). Véase también el artículo 82 (se priva al comprador de su derecho a declarar resuelto el contrato porque no pudo restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las había recibido, a menos que concurra alguna de las excepciones previstas en párrafo 2 del artículo 82).

[29] Landgericht Krefeld, Alemania, 24 de noviembre de 1992, Unilex.

[30] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[31] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[32] Caso CLOUT Nº 288 [Oberlandesgericht München, Alemania, 28 de enero de 1998].

[33] Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex.

[34] Caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998].

[35] Caso CLOUT Nº 295 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5 de noviembre de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[36] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[37] Caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994].

[38] Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex (ordenó que el comprador que había declarado resuelto el contrato devolviera las mercaderías y que el vendedor que había incurrido en incumplimiento restituyera el precio); véase también Cour d'appel Aix–en–Provence, Francia, 21 de noviembre de 1996, Unilex ("la resolución de la venta trajo consigo la restitución de las mercaderías contra la restitución del precio").

[39] Landgericht Landshut, Alemania, 5 abril de 1995, Unilex.

[40] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[41] Caso CLOUT Nº 613 [Federal Court of Appeals for the Northern District of Illinois, Estados Unidos, 28 de marzo de 2002] (Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc.).

[42] Caso CLOUT Nº 308 [Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 82

1. El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.

2. El párrafo precedente no se aplicará:

a) Si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en estado sustancialmente idéntico a aquel en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) Si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

c) Si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a su uso normal.

VISIÓN GENERAL

1. Mientras que el párrafo 2 del artículo 81 reconoce a las partes en un contrato resuelto el derecho a obtener la restitución de lo que cada una haya suministrado o pagado conforme al contrato, el artículo 82 trata de las consecuencias de la imposibilidad en que se encuentre un comprador agraviado de restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido. Más concretamente, el párrafo 1 del artículo 82 condiciona el derecho del comprador agraviado a declarar resuelto el contrato, así como su derecho a exigir que el vendedor le entregue mercaderías de sustitución, a su capacidad de restituir las mercaderías ya entregadas conforme al contrato en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido[1]. Sin embargo, el párrafo 2 del artículo 82 establece tres excepciones muy amplias a lo dispuesto en el párrafo 1: no se impedirá que el comprador declare resuelto el contrato o exija mercaderías de sustitución si su imposibilidad de restituir al vendedor las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido inicialmente no es imputable a un acto u omisión de su parte (apartado *a*)), se produce como consecuencia del examen de las mercaderías prescrito en el artículo 38 (apartado *b*)), o si obedece a la reventa, el consumo o la transformación de las mercaderías en el curso normal de sus negocios "antes de que [el comprador] descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad" (apartado *c*)).

EL ARTÍCULO 82 EN GENERAL

2. Las disposiciones de la Sección V del Capítulo V de la Parte III de la Convención, donde se encuentra el artículo 82, se han invocado como fundamento de la idea de que la resolución de un contrato es un "derecho esencial del comprador, que transforma la relación contractual en una relación de restitución"[2]. También se ha considerado que el artículo 82 forma parte del "mecanismo de repartición de los riesgos" previsto por la Convención para los contratos resueltos, en virtud del cual "sólo el vendedor asume el riesgo de eventos accidentales y fuerza mayor"[3]. Ciñéndose a este criterio, el fallo en cuestión concluyó que el vendedor no era responsable de la pérdida o deterioro sufridos por las mercaderías durante el traslado de éstas con motivo de su devolución al comprador a raíz de la resolución legítima del contrato por este último[4]. El tribunal consideró que "esta forma unilateral o desequilibrada de hacer gravitar en el vendedor los riesgos de la restitución" de las mercaderías se explica por el hecho de que es el vendedor el que provocó esos riesgos por su incumplimiento del contrato[5].

PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 82

3. El párrafo 1 artículo 82 establece como condición que, para conservar su derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de mercaderías de sustitución, el comprador agraviado siga siendo capaz de restituir las mercaderías recibidas en virtud del contrato "en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido". Varios fallos han denegado al comprador su derecho a resolver el contrato porque no había podido cumplir ese requisito. Así, cuando un comprador intentó resolver un contrato de venta de flores en razón de que el producto entregado adolecía de un defecto de apariencia y de color, un tribunal hizo notar que el comprador había perdido su derecho a acogerse al párrafo 1 del artículo 82 porque había descartado algunas flores y revendido otras[6]. Un comprador de productos textiles, algunos de los cuales no se ajustaban al modelo estipulado en el contrato, perdió asimismo su derecho a resolver el contrato porque había

revendido las mercaderías[7]. Y a otro comprador no se le reconoció ese mismo derecho porque, tras descubrir que las losas de mármol entregadas por el vendedor estaban pegadas unas a otras y quebradas, las cortó y transformó, lo que hizo imposible que las restituyera en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las había recibido[8].

4. Un fallo hizo notar, en cambio, que el artículo 82 no impedía que un comprador resolviera un contrato si el vendedor no había alegado que no se cumplían los requisitos del artículo 82[9], dando a entender que si el vendedor se opone a que se declare resuelto el contrato tendrá que aportar la prueba de que el comprador no puede restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las había recibido. El mismo fallo indicó asimismo que el artículo 82 sólo se refiere a la pérdida o deterioro que se producen antes de que el contrato se declare resuelto[10]. También se ha fallado que el comprador no pierde el derecho a resolver el contrato con arreglo al artículo 82 por el solo hecho de anunciar, antes del proceso, que está tratando de revender las mercaderías en cuestión (intento calificado por el tribunal de esfuerzo para reducir las pérdidas): el tribunal indicó que el artículo 82 sólo podía impedir que el comprador resolviera el contrato si éste había revendido efectivamente las mercaderías antes de declararlo resuelto[11]. Otro tribunal falló que el párrafo 1 del artículo 82 no privaba al comprador del derecho a declarar resuelto el contrato después de que las mercaderías entregadas sufrieran daños durante el transporte para restituirlas al vendedor (previo acuerdo de éste), siempre que no correspondiera al comprador asumir el riesgo de pérdidas durante ese transporte[12]. En varios fallos más los tribunales rehusaron denegar al comprador el derecho a declarar resuelto el contrato, incluso cuando éste no podía restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las había recibido, porque se cumplían los requisitos de una o más de las excepciones previstas en el párrafo 2 del artículo 82[13].

APARTADO *a*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 82

5. El apartado *a*) del párrafo 2 del artículo 82 establece que el comprador, aunque no pueda restituir las mercaderías que le fueron entregadas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, conserva su derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir la entrega de mercaderías de sustitución si la imposibilidad en que se encuentra de proceder a esa restitución no se debe a un acto u omisión de su parte. Esta disposición fue citada por un tribunal que estimó que un comprador no era responsable de los daños y perjuicios sufridos por las mercaderías durante el transporte de éstas para ser devueltas al vendedor tras la resolución legítima del contrato por el comprador: el propio vendedor reconoció que tales perjuicios se habían producido cuando las mercaderías se encontraban en manos del porteador y que, por ende, no eran imputables a un acto u omisión del comprador[14]. En cambio, el apartado *a*) párrafo 2 del artículo 82 no protegió el derecho a declarar la resolución de un contrato por un comprador que había cortado y transformado unas losas de mármol no conformes antes de declarar resuelto el contrato, porque la imposibilidad en que éste se encontraba de restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en las había recibido obedecía efectivamente a un acto de su parte[15].

APARTADO *b*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 82

6. El apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 82 protege el derecho del comprador agraviado a declarar resuelto el contrato o a exigir mercaderías de sustitución cuando la imposibilidad en que éste se encuentra de restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las había recibido es la consecuencia del examen prescrito en el artículo 38. Esta disposición se invocó para proteger el derecho a declarar la resolución del contrato por un comprador que había tratado un alambre de acero antes de descubrir que éste no respondía a las especificaciones del contrato: el tribunal concluyó que no era posible detectar los defectos de que adolecía el alambre antes de que éste fuera tratado[16]. El tribunal declaró también que la regla del apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 82, que, según sus propios términos, habría sido aplicable si las mercaderías "hubieren perecido o se hubieren deteriorado" en razón del examen prescrito en el artículo 38, era aplicable también si el tratamiento recibido por el alambre había aumentado efectivamente su valor[17]. Un tribunal estimó, en cambio, que la transformación sustancial del estado de unas losas de mármol resultante del hecho de que el comprador las había cortado y les había dado nueva forma no era una consecuencia del examen previsto en el artículo 38 y que, por ende, el derecho del comprador a declarar resuelto el contrato no estaba protegido por el apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 82[18].

APARTADO *c*) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 82

7. Conforme al apartado *c*) del párrafo 2 del artículo 82, el comprador conserva su derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de mercaderías de sustitución aunque no pueda restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, si "antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías (...) en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal". Con arreglo a esta disposición, un comprador que había revendido pimientos en el curso normal de sus negocios antes de descubrir que el producto contenía óxido de etileno en una proporción superior a los límites legales fijados en su país, conservaba su derecho a resolver el contrato[19]. En cambio, tratándose de un comprador que había revendido productos textiles que, en parte, correspondían a un modelo diferente del estipulado en el contrato, los requisitos de esa excepción no concurrían y el comprador había perdido su derecho a declarar resuelto el contrato porque no podía restituir las mercaderías en la forma prescrita por el párrafo 1 del artículo 82[20]. Y un comprador que cortó y transformó unas losas de mármol después de descubrir su falta de conformidad no cumplía los requisitos del apartado *c*) del párrafo 2 del artículo 82 y no tenía derecho a declarar resuelto el contrato[21]. También hubo una interpretación en el sentido de que la reventa de las mercaderías a que había procedido un comprador después de declarar resuelto el contrato escapaba a las disposiciones del artículo 82[22].

Notas

[1] Así pues, aunque se encuentre en la parte de la Convención titulada "Efectos de la resolución" (Sección V del Capítulo V de la Parte III), el artículo 82 no se circunscribe a las situaciones en que un vendedor desea resolver el contrato o una parte de éste con arreglo a los artículos 49, 51, 72 ó 73: se aplica asimismo en los casos en que el comprador no declara resuelto el contrato e invoca más bien su derecho a obtener mercaderías de sustitución previsto en el párrafo 2 del artículo 46. Mientras el párrafo 2 del artículo 81 exige claramente que el comprador que declara resuelto el contrato restituya las mercaderías que le fueron entregadas conforme al contrato resuelto, el párrafo 2) del artículo 46 no dispone expresamente que un comprador que desee exigir del vendedor la entrega de mercaderías de sustitución deba restituir las mercaderías originales, salvo en la medida en que la expresión "mercaderías de sustitución" permita presumir esa obligación. Sin embargo, con arreglo al artículo 82, un comprador que desee recibir mercaderías de sustitución debe restituir efectivamente las mercaderías originales en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, a menos que concurra una de las excepciones previstas en el párrafo 2 del artículo 82.

[2] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex.

[3] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[4] Ibíd.

[5] Ibíd.

[6] Rechtbank Rotterdam, Países Bajos, 21 de noviembre de 1996, Unilex. Cabe presumir que la reventa se llevó a cabo después de que el vendedor descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad alegada.

[7] Caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994]. También cabe presumir en este caso que la reventa se llevó a cabo después de que el vendedor descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad alegada.

[8] Caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991].

[9] Caso CLOUT Nº 2 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 17 de septiembre de 1991] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Ibíd.

[11] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex. El tribunal indicó asimismo que el comprador sólo perdería su derecho a declarar resuelto el contrato si la reventa tenía lugar antes de que el comprador descubriera la falta de conformidad. El apartado *c*) del párrafo 2 del artículo 82 protege, sin embargo, el derecho del comprador a declarar la resolución a menos que la reventa (u otra transformación o consumo de las mercaderías en el curso normal de los negocios de éste) se produzca después de que descubra o debiera haber descubierto la falta de conformidad.

[12] Caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002].

[13] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997] (se cumple lo dispuesto en el apartado *b*) del párrafo 2 del artículo 82); Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex (se cumple lo dispuesto en el apartado *c*) del párrafo 2 del artículo 82). Para un análisis de las excepciones señaladas en el párrafo 2 del artículo 82, véanse los párrafos 5 a 7 *infra*.

[14] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[15] Caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991].

[16] Caso CLOUT Nº 235 [Bundesgerichtshof, Alemania, 25 de junio de 1997].

[17] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

[18] Caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991].

[19] Landgericht Ellwangen, Alemania, 21 de agosto de 1995, Unilex.

[20] Caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994].

[21] Caso CLOUT Nº 316 [Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 27 de septiembre de 1991].

[22] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex (que consideró que el comprador habría perdido su derecho a declarar resuelto el contrato en virtud del párrafo 1 del artículo 82 únicamente si hubiera revendido las mercaderías en el momento en que despachó la carta en la que declaraba resuelto el contrato. El tribunal indicó asimismo que el comprador conservaba su derecho a declarar la resolución salvo que la reventa se produjera antes de que descubriera la falta de conformidad. El apartado *c*) del párrafo 2 del artículo 82 protege sin embargo el derecho del comprador a declarar resuelto el contrato a menos que la reventa (o alguna otra operación normal de consumo o transformación de las mercaderías por el comprador) se produzca después de que el comprador descubra o debiera haber descubierto la falta de conformidad.

Artículo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, conforme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 83 dispone que el comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas conforme al artículo 82, conservará todos sus demás derechos, tanto los resultantes de las estipulaciones del contrato como los previstos en las disposiciones de la Convención. Los fallos han prestado escasa atención al artículo 83. Las disposiciones de la Sección V del Capítulo V de la Parte III de la Convención ("Efectos de la resolución"), donde se encuentra el artículo 83[1], se han invocado como fundamento de ciertas consideraciones generales acerca de la resolución de contratos conforme a la Convención. Se ha afirmado que la resolución del contrato es, por consiguiente, un "derecho esencial del comprador, que transforma una relación contractual en una relación de restitución (artículos 81 a 84 de la Convención)"[2]. Y en un fallo que eximió de responsabilidad al comprador por el deterioro sufrido por las mercaderías durante el traslado de éstas por el porteador para su devolución al vendedor a raíz de la resolución del contrato por el comprador, el tribunal afirmó que "esencialmente los artículos 81 a 84 de la Convención contienen un mecanismo de repartición de los riesgos que, en el marco de la retractación de las partes en el contrato (restitución), prevalece sobre la disposiciones generales relativas a la repartición de los riesgos contenidas en los artículos 66 y siguientes de la Convención"[3]. Además, un tribunal arbitral ha afirmado que cuando se pone término a un contrato y se exige indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento conforme a los artículos 74 y siguientes de la Convención, se crea un derecho uniforme a obtener indemnización, que puede compararse con el derecho a reclamar una reparación en caso de incumplimiento a la luz del derecho interno aplicable, y que prima sobre las consecuencias de la resolución de un contrato previstas en los artículos 81 a 84 de la Convención[4].

2. Por último, en un fallo se concluyó que un comprador que había perdido su derecho a declarar resuelto el contrato porque, por un lado, no había fijado al vendedor el plazo suplementario para el cumplimiento previsto en el artículo 47 y, por otro, no estaba en condiciones de restituir las mercaderías en la forma indicada en el artículo 82, conservaba no obstante su derecho a obtener indemnización de los daños y perjuicios por incumplimiento del contrato (aunque no la hubiera reclamado), si bien el tribunal no invocó el artículo 83 en apoyo de sus conclusiones[5].

Notas

[1] La Sección V del Capítulo V de la Parte III comprende los artículos 81 a 84 de la Convención.

[2] Landgericht Düsseldorf, Alemania, 11 de octubre de 1995, Unilex.

[3] Caso CLOUT Nº 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 de junio de 1999], Unilex.

[4] Caso CLOUT Nº 166 [Arbitraje–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de marzo, 21 de junio de 1996] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 82 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 10 de febrero de 1994].

Artículo 84

1. El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

2. El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:

a) Cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o

b) Cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 84 desarrolla la obligación de restitución impuesta a las partes en un contrato resuelto legítimamente, y la obligación de restitución del comprador que invoca el derecho que le otorga el párrafo 2 del artículo 46 a exigir la entrega por el vendedor de mercaderías de sustitución.

MOMENTO A PARTIR DEL CUAL SE HAN DE ABONAR INTERESES DE CONFORMIDAD CON EL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 84

2. Son numerosos los fallos que, con arreglo al párrafo 1 del artículo 84, concedieron intereses sobre el importe correspondiente a los pagos que un vendedor debía restituir a un comprador[1]. A menudo fueron desfavorables al vendedor que había incurrido en incumplimiento y favorables al comprador que había declarado resuelto el contrato[2]. También se concedieron intereses con arreglo al artículo 84 a un comprador que incurrió en incumplimiento y pasó a tener derecho al reembolso de las sumas que había abonado cuando el vendedor agraviado declaró resuelto el contrato[3]. Se concluyó asimismo que el párrafo 1 del artículo 84 era aplicable a la reclamación de un comprador que exigía la restitución de los fondos obtenidos por un vendedor al amparo de una garantía bancaria por una parte del precio de las mercaderías objeto del contrato resuelto, aunque la reclamación del comprador se basara en los principios del derecho interno aplicable (porque se debía a una operación realizada entre el vendedor y el banco, pero no entre el vendedor y el comprador) y no en la obligación de restitución prevista en la Convención: el tribunal estimó que la exigencia del comprador, aunque no se fundara en la Convención, constituía sin embargo una demanda de restitución del precio en el marco de una operación regida por la Convención, y que por ende se ajustaba a lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 84[4]. Un tribunal decidió también que un comprador tenía derecho a que se le abonaran intereses en virtud del artículo 84 aun cuando no los hubiese reclamado formalmente en su demanda[5].

TIPO DE INTERÉS OTORGADO EN VIRTUD DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 84

3. Al igual que el artículo 78, el párrafo 1 del artículo 84 no precisa el tipo de interés aplicable en virtud de sus disposiciones. En numerosos fallos el tipo de interés se fijó con arreglo a lo prescrito en el derecho interno, lo que se traduce en la imposición del tipo legal aplicable en el país[6]. Esos fallos invocan a menudo el principio de la elección del fuero para determinar el derecho interno aplicable[7], y con frecuencia citan la disposición del párrafo 2 del artículo 7 en el sentido de que las cuestiones que corresponden al ámbito de aplicación de la Convención pero que no están expresamente resueltas por ésta ni por los principios generales en los que se basa deberán dirimirse "de conformidad con ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado"[8]. En cambio, también se otorgaron intereses al tipo vigente en el lugar donde el vendedor tenía su establecimiento, porque era allí donde presumiblemente éste había invertido las sumas que debía restituir[9]. Y un tribunal arbitral concedió intereses conforme al párrafo 1 del artículo 84 basándose en el tipo aplicado en el comercio internacional a la moneda de la operación (eurodólares), lo que condujo a la aplicación del tipo del mercado interbancario de Londres (LIBOR)[10]; sin embargo, ese aspecto del laudo arbitral fue revocado en segunda instancia porque no se había dado a las partes la oportunidad de expresarse suficientemente sobre la cuestión del tipo de interés aplicable[11]. De los fallos de algunos tribunales se desprende que, en lugar de los intereses previstos en el artículo 84, éstos otorgaron al comprador que había resuelto el contrato la indemnización de los daños y perjuicios conforme al artículo 74 por un importe equivalente a los gastos bancarios previsibles en que había incurrido para financiar el pago de las mercaderías[12].

PLAZOS DURANTE LOS CUALES SE DEVENGAN LOS INTERESES PREVISTOS EN EL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 84; MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

4. Con arreglo al párrafo 1 del artículo 84, cuando el vendedor esté obligado a restituir las sumas pagadas por el comprador deberá abonar también los intereses correspondientes "a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago." De hecho, numerosos fallos han otorgado intereses a contar desde esa fecha[13]. En un caso en que el pago había sido efectuado en nombre del comprador por un banco que lo garantizaba y el comprador había reembolsado al banco la suma correspondiente, se le otorgaron intereses desde la fecha en que el banco había procedido al pago[14]. Tratándose de un caso en que se había declarado resuelta una parte del contrato, se estimó que los intereses se devengaban desde el momento en que el comprador había pagado las mercaderías comprendidas en la parte resuelta del contrato[15]. El párrafo 1 del artículo 84 no fija la fecha en que los intereses deberían dejar de devengarse, pero los fallos han decidido que se devengan hasta el momento de la restitución efectiva del precio[16]. También se estimó que la restitución realizada por el comprador que había resuelto el contrato, incluidos los intereses, era exigible en la misma moneda en que el precio se había pagado legítimamente (aun cuando el precio fijado en el contrato se expresara en una moneda diferente) y al tipo de cambio estipulado en el contrato para calcular el precio que debía percibir el vendedor[17].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 84

5. El párrafo 2 del artículo 84 dispone que el comprador deberá abonar al vendedor el importe de los beneficios que haya obtenido de las mercaderías que le fueron entregadas en virtud de un contrato declarado resuelto, o de las mercaderías cuya sustitución exige al vendedor conforme al párrafo 2 del artículo 46. En ambas situaciones, el comprador es objeto de una demanda del vendedor de restitución de las mercaderías entregadas. Así, conforme al párrafo 2 del artículo 81, el comprador que sea parte en un contrato declarado resuelto (por el comprador o por el vendedor) deberá restituir las mercaderías recibidas en virtud del contrato. Además, conforme al artículo 82, el comprador deseoso ya sea de declarar resuelto el contrato ya sea de exigir que el vendedor le entregue mercaderías de sustitución con arreglo al párrafo 2 del artículo 46, deberá restituir las mercaderías ya entregadas "en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido", salvo que concurra alguna de las excepciones previstas en el párrafo 2 del artículo 82. A su vez, el párrafo 2 del artículo 84 exige que el comprador abone "al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas" en dos situaciones: cuando el comprador esté obligado a restituir las mercaderías (apartado *a*)), y cuando el comprador resuelva legítimamente el contrato o exija que el vendedor le entregue mercaderías de sustitución pese a no estar en condiciones de restituir las mercaderías originales en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido (es decir cuando, en virtud del párrafo 2 del artículo 82, concurre alguna de las excepciones a la obligación de restitución).

6. Al parecer, el párrafo 2 del artículo 84 ha sido invocado en muchos menos fallos que el párrafo 1 de esa disposición. Se ha estimado en general que, cuando sea aplicable, el comprador debe "abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas"[18]. Se afirmó que la carga de probar el importe de los beneficios de los que debe responder el comprador conforme al párrafo 2 del artículo 84 incumbe al vendedor[19]. En consonancia con ese principio, se concluyó que un vendedor no había asumido esa carga, y por ende fue revocada la indemnización de daños y perjuicios que le había otorgado un tribunal de menor jerarquía con arreglo al párrafo 2 del artículo 84, porque sólo había demostrado que el cliente del comprador podía en el futuro dejar sin efecto el contrato de compraventa de las mercaderías en cuestión (muebles que presentaban una falta de conformidad) con el comprador: el tribunal concluyó que la prueba de que el comprador podía obtener beneficios si su cliente dejaba sin efecto la operación no era suficiente para crear la obligación de abonar esos beneficios en el marco del párrafo 2 del artículo 84, y con mayor razón si la importancia de esos posibles beneficios era incierta[20]. El tribunal estimó entonces que no estaba demostrado que el comprador hubiera obtenido beneficios de las mercaderías "porque no era posible medir el beneficio financiero que suponía la utilización de muebles que presentaban defectos y, por ende, debía considerarse como un beneficio impuesto"[21]. Según otro fallo, si un comprador había vendido unos zapatos recibidos en virtud de un contrato que había declarado resuelto, ese comprador debía "abonar al vendedor el importe de todos los beneficios obtenidos con arreglo al párrafo 2 del artículo 84 de la Convención," de lo que el tribunal deducía que el intento del comprador de revender los zapatos era sólo un esfuerzo para reducir los "efectos negativos para ambas partes" de la falta de conformidad de los zapatos, y no debía considerarse un "reconocimiento" de la conformidad de los zapatos[22].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653 1993]; Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de abril de 1995, Unilex; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 15 de abril de 1994, Unilex; Cour d'appel Aix–en–Provence, Francia, 21 de noviembre de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 302, Arbitraje, 1994; Landgericht Landshut, Alemania 5 de abril de 1995, Unilex; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex; caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995]; caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger

freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex, puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/911030c1.html; véase también el caso CLOUT Nº 313 [Cour d'appel Grenoble Francia, 21 de octubre de 1999] (indicó que el comprador que había declarado resuelto el contrato tenía derecho a percibir intereses en virtud del artículo 84 sobre el precio que debía restituirle el vendedor que no había cumplido, pero el tribunal se declaró incompetente en ese caso). En cambio, algunos tribunales parecen haber concedido a los compradores que declararon resuelto el contrato la indemnización de los daños y perjuicios, con arreglo al artículo 74, por una cuantía equivalente a los gastos bancarios en que habían incurrido para financiar el pago de las mercaderías, en lugar de los intereses previstos en el artículo 84; véase el caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531 1994]; Käräjäoikeus Kuopio, Finlandia, 5 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap6.html.

[2] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia 15 de abril de 1994, Unilex; caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex; caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993]; Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de abril de 1995. Véase también Käräjäoikeus Kuopio, Finlandia, 5 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap6.html (que manifiestamente concede al comprador el reembolso de los gastos bancarios efectivos como indemnización de los daños y perjuicios conforme al artículo 74 y no intereses con arreglo al artículo 84); caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale di Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (el tribunal aplicó la Convención a la operación y sostuvo que el comprador tenía derecho a declarar resuelto el contrato y a que el vendedor le restituyera las sumas que se le habían abonado; concedió asimismo intereses, pero sin citar el artículo 84 y basándose tal vez en el derecho interno); caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994] (el tribunal concedió intereses sobre el reembolso parcial reclamado por el comprador en relación con las piezas de repuesto no entregadas, pero no analizó con precisión el punto de si el comprador había resuelto esa parte del contrato).

[3] Caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997].

[4] Caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[5] Caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993], en que el tribunal hizo presente que del párrafo 1 del artículo 84 no se desprende claramente si es preciso que la demanda de intereses se presente formalmente, pero que cabe concluir que tal disposición no exige esa formalidad, teniendo en cuenta en particular que el derecho interno que, según el párrafo 2 del artículo 7, se aplicará para dirimir las cuestiones no resueltas por las disposiciones de la Convención o los principios generales en los que ésta se inspira, no exige una reclamación formal de los intereses. Esta parte de la decisión fue confirmada por la Cour d'appel, Paris, Francia, el 6 de abril de 1995, Unilex.

[6] Caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660 1994]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995]; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, laudo Nº 1/1993, 15 de abril de 1994, Unilex; Cour d'appel Aix–en–Provence, Francia, 21 de noviembre de 1996, Unilex; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex. Véase también el caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale di Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (el tribunal aplicó la Convención a la operación y sostuvo que el comprador tenía derecho a declarar resuelto el contrato y a que el vendedor le restituyera las sumas que se le habían abonado; concedió asimismo intereses al tipo legal del país, pero sin citar el artículo 84 y basándose tal vez en el derecho interno); Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex (el tribunal concedió un 8% de interés sobre la sumas que el vendedor debía restituir al comprador que había resuelto el contrato, pero no explicó cómo había determinado ese tipo de interés).

[7] Caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex; caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978, marzo de 1999, Unilex; caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; caso CLOUT Nº 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

[8] Caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997]; caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[9] Caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653 1993].

[11] Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de abril de1995, Unilex.

[12] Véase el caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994], Unilex; Käräjäoikeus Kuopio, Finlandia, 5 de noviembre de 1996, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: http://www.utu.fi/oik/tdk/xcisg/tap6.html.

[13] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, 15 de abril de 1994, Unilex; caso CLOUT Nº 253 [Cantone del Ticino, Tribunale d'appello, Suiza, 15 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión); caso CLOUT Nº 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997] (pago anticipado); caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994]; Landgericht Landshut, Alemania, 5 de abril de 1995, Unilex;

caso CLOUT Nº 136 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 24 de mayo de 1995]; caso CLOUT Nº 261 [Berzirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (se concedieron intereses al comprador que había incurrido en incumplimiento sobre la suma restituida por el vendedor que había resuelto el contrato); caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998]; Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 30 de octubre de 1991, Unilex; caso CLOUT Nº 312 [Cour d'appel, Paris, Francia, 14 de enero de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión). Véase el caso CLOUT Nº 90 [Pretura circondariale di Parma, Italia, 24 de noviembre de 1989] (el tribunal aplicó la Convención a la operación y sostuvo que el comprador tenía derecho a declarar resuelto el contrato y a que el vendedor le restituyera las sumas que se le habían abonado; concedió asimismo intereses desde la fecha de la resolución, pero sin citar el artículo 84 y basándose tal vez en el derecho interno).

[14] Cour d'appel Aix–en–Provence, Francia, 21 de noviembre de 1996, Unilex; caso CLOUT Nº 315 [Cour de Cassation, Francia, 26 de mayo de 1999], Unilex.

[15] Caso CLOUT Nº 103 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 6653, 1993]; Cour d'appel, Paris, Francia, 6 de abril de 1995, Unilex.

[16] Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Rusia, laudo Nº 1/1993, 15 de abril de 1994, Unilex.

[17] Caso CLOUT Nº 302 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7660, 1994].

[18] Caso CLOUT Nº 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1º de febrero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

[19] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

[20] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

[21] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

[22] Amtsgericht Charlottenburg, Alemania, 4 de mayo de 1994, Unilex.

Parte III, Capítulo V, Sección VI

Conservación de las mercaderías (artículos 85 a 88)

VISIÓN GENERAL

1. Las partes en un contrato sometido a las disposiciones de la Convención pueden encontrarse justificadamente con la posesión o el control de mercaderías que deberían estar en manos de la otra parte. Un vendedor puede encontrarse en tal situación si el comprador se niega a realizar el pago y por tanto retiene la entrega, o si el comprador se niega sencillamente a aceptar la entrega. Un comprador puede encontrarse en circunstancias similares si ha recibido la entrega de las mercaderías y, o bien declara resuelto el contrato (lo que significa que las mercaderías han de ser restituidas al vendedor según lo previsto en el párrafo 2 del artículo 81 y el artículo 82) o bien exige unas mercaderías de sustitución al amparo del párrafo 2 del artículo 45 (que obliga al comprador a devolver la entrega original según lo previsto en el artículo 82). Las dos primeras disposiciones de la Sección VI del Capítulo V de la Parte III —artículos 85 y 86— obligan al comprador o el vendedor a adoptar medidas razonables para conservar las mercaderías que están en sus manos, aunque también reconocen a la parte obligada a conservarlas el derecho a retenerlas hasta que la otra parte le reembolse los gastos de conservación. Las otras dos disposiciones de la sección precisan más las normas de conservación de las mercaderías al detallar que un método adecuado de conservación es depositar las mercaderías en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos sean razonables (artículo 87), y al reconocer a la parte obligada a conservar las mercaderías el derecho, o incluso la obligación, en determinadas circunstancias de venderlas y retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación.

RELACIÓN CON OTRAS PARTES DE LA CONVENCIÓN

2. Las disposiciones de la Sección VI tienen una estrecha relación con las normas que contiene la Convención sobre la resolución de los contratos, en particular las de la Sección V del Capítulo V de la Parte III, "Efectos de la resolución" (artículos 81 a 84), e interactúan con ellas en algunos aspectos importantes; en lo que afectan a los compradores, las normas de la Sección VI tienen también una estrecha relación con el artículo que regula el derecho a exigir mercaderías de sustitución (párrafo 2 del artículo 46). Dado que la resolución del contrato libera al vendedor de su responsabilidad de entregar al comprador las mercaderías (véase el párrafo 1 del artículo 81), cabe presumir que esa resolución del contrato libera también al vendedor de la obligación que le impone el artículo 85 de conservar las mercaderías que estén en sus manos si el comprador se ha negado a recibir la entrega[1]; naturalmente la consecuencia es que el vendedor que declare resuelto el contrato no puede invocar las normas y derechos de los artículos 87 y 88, que sirven de acompañamiento a la obligación de conservar. Al contrario, el comprador sólo estará obligado por el artículo 86 a conservar las mercaderías si tiene la intención de "rechazarlas", y esta situación aparentemente sólo puede plantearse si el comprador declara resuelto el contrato o exige al vendedor la entrega de mercaderías de sustitución al amparo del párrafo 2 del artículo 46. Así pues, en el caso de los compradores sólo se creará la obligación de conservar las mercaderías (y sólo serán aplicables las normas de los artículos 87 y 88 y ejercitables los derechos reconocidos en estos artículos) si el comprador declara resuelto el contrato o exige mercaderías de sustitución.

3. En virtud de determinadas disposiciones de la Sección VI, la parte obligada a conservar las mercaderías tiene derecho a obtener de la otra parte (el beneficiario de la conservación) el reembolso de los gastos que haya realizado para conservar las mercaderías. Véanse el artículo 85, el párrafo 1 del artículo 86 y el párrafo 3 del artículo 88. En la jurisprudencia, el derecho al reembolso de los gastos de conservación se ha conectado con el derecho al resarcimiento de daños que reconoce el artículo 74[2].

Notas

[1] Tras la resolución del contrato, las mercaderías pertenecen efectivamente al vendedor puesto que tiene un interés financiero en conservarlas, pero cabe presumir que la obligación legal de conservarlas que le impone el artículo 85 desaparece.

[2] Véase el caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994] (el tribunal aceptó la demanda de indemnización, al amparo del artículo 74, de los gastos en que había incurrido para conservar las mercaderías de conformidad con lo previsto en los artículos 86 y 87 y el párrafo 1 del artículo 88).

Artículo 85

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 85 atribuye una obligación y a la vez un derecho al vendedor que ha retenido mercaderías en su posesión o tiene poder de disposición sobre ellas sea porque el comprador se ha demorado en la recepción de las mercaderías sea porque no ha procedido al pago del precio que debía hacerse simultáneamente con la entrega. Según la primera frase del artículo 85, el vendedor que se encuentre en esa situación "deberá adoptar las medidas que sean razonables atendidas las circunstancias" para la conservación de las mercaderías. De acuerdo con la segunda frase del artículo 85, ese vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta el reembolso por el comprador de los gastos razonables que haya realizado con miras a la conservación de éstas. El artículo 85 ha sido citado en un escaso número de fallos que se referían en su mayoría al derecho del vendedor al reembolso de los gastos ocasionados por la conservación de las mercaderías.

OBLIGACIÓN DEL VENDEDOR DE CONSERVAR LAS MERCADERÍAS

2. Unos pocos fallos han aludido a la obligación de conservar las mercaderías impuesta al vendedor por el artículo 85. Se ha invocado esa obligación para justificar el comportamiento de un vendedor después de que el comprador le exigiera la suspensión de las entregas de camiones previstas en un contrato de compraventa: un tribunal arbitral estimó que, como el comprador se había negado sin justificación a recibir la entrega, el vendedor tenía derecho a adoptar las medidas razonables para la conservación de las mercaderías, incluso su depósito en un almacén[1]. En otro procedimiento, un comprador solicitaba como medida provisional urgente una orden del tribunal que impidiera la reventa por el vendedor de un elemento clave de una máquina industrial. El vendedor había retenido el elemento porque el comprador no había pagado la totalidad del precio de la máquina, y había previsto el traslado de esta máquina a otro almacén y su reventa. Como el procedimiento se centraba en la medida provisional urgente, el tribunal aplicó el derecho interno del foro, en lugar de la Convención, y estimó que el vendedor podía trasladar las mercaderías a un nuevo almacén, pero que, pese a lo dispuesto en el artículo 87, tenía que pagar por anticipado los gastos de depósito, y que, pese lo dispuesto en el artículo 88, no estaba autorizado para exportar o revender el elemento[2].

DERECHO DEL VENDEDOR A RETENER LAS MERCADERÍAS HASTA QUE HAYA OBTENIDO EL REEMBOLSO DE LOS GASTOS RAZONABLES DE CONSERVACIÓN

3. Algunos fallos han estimado que el comprador que incurre en incumplimiento debe responder de los gastos realizados por el vendedor agraviado para conservar las mercaderías. Por lo general (aunque no siempre) esos fallos citan el artículo 85 en apoyo de su postura[3], pero a menudo consideran que la indemnización de daños y perjuicios otorgada es la prevista en el artículo 74 de la Convención[4]. Un tribunal declaró que "cuando se aplica la Convención, la obligación [del comprador] de indemnizar los daños y perjuicios se basa en el artículo 74, pero también en parte en el artículo 85"[5]. Los gastos de conservación cuyo reembolso se reconoció a los compradores fueron en general los realizados después de que el comprador se negara injustificadamente a recibir la entrega[6], si bien en un caso determinado se admitieron los efectuados después de que el comprador no emitiera la carta de crédito prevista en el contrato de compraventa[7]. En varios casos el reembolso de los gastos realizados por el comprador para conservar las mercaderías sólo fue admitido por el tribunal después de haber determinado expresamente que esos gastos eran razonables[8]. Sin embargo, en un caso en que el vendedor había incurrido en incumplimiento y el comprador había resuelto legítimamente el contrato, se estimó que los requisitos que habilitaban al vendedor para exigir, conforme al artículo 74 o al artículo 85, el reembolso de los gastos de almacenamiento y de reventa de las mercaderías no se cumplían porque el comprador había respetado sus obligaciones de pagar el precio y de recibir las mercaderías; por consiguiente, la demanda del vendedor fue rechazada[9]. E incluso en un caso en que se estimó responsable al comprador de los gastos efectuados por el vendedor con motivo del depósito de las mercaderías en un almacén, la demanda interpuesta por este último para obtener la indemnización del deterioro sufrido por las mercaderías en razón de su almacenamiento prolongado fue rechazada por un tribunal arbitral porque el riesgo de

pérdida no se había transmitido al comprador con arreglo a las normas aplicables[10]. Por último, el principio fijado en la segunda frase del artículo 85 en el sentido de que, en determinadas circunstancias, un vendedor puede retener las mercaderías hasta el momento en que se le reembolsen los gastos razonables que haya realizado para la conservación de las mismas fue invocado también en apoyo de la idea de que, salvo acuerdo en contrario, un vendedor no está obligado a proceder a la entrega mientras el comprador no haya pagado el precio[11].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995], también en Unilex.

[2] Casos CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (los dos resúmenes tratan del mismo caso).

[3] Véase el caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (se cita el artículo 85 y se otorga al vendedor el reembolso de los gastos de conservación frigorizada de la carne) (véase el texto íntegro de la decisión); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9574, agosto de 1998, Unilex (se cita el artículo 85 y se otorga al vendedor el reembolso de los gastos de almacenamiento y de transporte del equipo y de las piezas de repuesto); caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995], también en Unilex (se cita el artículo 85 y se otorga al vendedor el reembolso de los gastos de conservación de los camiones en un local adecuado); el caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197 1993] (se cita el artículo 85 y se otorga al vendedor el reembolso de gastos de conservación de las mercaderías en un almacén). Pero véase Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/1993, 9 de septiembre de 1994, Unilex (aparentemente no se cita el artículo 85 al otorgar al vendedor el reembolso de los gastos de almacenamiento de las mercaderías). Véanse también los casos CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (ambos casos citan el artículo 85, pero aplican el derecho interno del foro para denegar la petición del vendedor de que se ordene como medida provisional urgente el pago por el comprador de los gastos de transporte de las mercaderías a un nuevo almacén) (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Véase el caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); el caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995], también en Unilex; caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); Corte de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9574, agosto de 1998, Unilex; Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/1993, 9 de septiembre de 1994, Unilex.

[7] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[8] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995], también en Unilex; caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión); Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/1993, 9 de septiembre de 1994, Unilex.

[9] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[10] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[11] Caso CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (los dos resúmenes tratan del miso caso) (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 86

1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

VISIÓN GENERAL

1. El artículo 86 se refiere a la obligación del comprador de conservar las mercaderías si está en posesión de ellas y tiene la intención de rechazarlas. Existe un estrecho paralelismo entre las disposiciones del párrafo 1 del artículo 86, que afectan al comprador, y las disposiciones del artículo 85, aplicables al vendedor: el párrafo 1 del artículo 86 impone al comprador que ha recibido las mercaderías y tiene la intención de rechazarlas la obligación de adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación[1]. Además, esa disposición da al comprador que rechaza las mercaderías derecho a retenerlas hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables de conservación que haya efectuado. Si el comprador que tiene la intención de rechazar las mercaderías no las ha "recibido" en el sentido del párrafo 1 del artículo 86, pero éstas, sin embargo, han llegado al lugar de destino y han sido puestas a su disposición, deberá con arreglo al párrafo 2 del artículo 86 tomar posesión de ellas "por cuenta del vendedor", y asumirá en ese caso los derechos y obligaciones en materia de conservación que establece el párrafo 1 de dicho artículo.

APLICACIÓN

2. El artículo 86 sólo ha sido citado o invocado en unos pocos fallos que, en su mayoría, versan sobre la exigencia de un comprador de que se le reembolsen los gastos de conservación de unas mercaderías que tenía la intención de rechazar[2]. Así, el artículo 86 se invocó para justificar el reembolso al comprador de los gastos de conservación de las mercaderías entregadas después de que había resuelto legítimamente el contrato[3]. A la inversa, los gastos que supuso para un comprador, que había declarado resuelto el contrato, el almacenamiento de unos compresores para aparatos de acondicionamiento de aire que había rechazado se consideraron una indemnización de daños y perjuicios prevista en el artículo 74 sin que se citara el artículo 86[4]. Tratándose de un comprador que no había cumplido la obligación que le imponía el párrafo 1 del artículo 86 de adoptar medidas razonables para conservar un envío de productos químicos no conformes (y que no había vendido con arreglo a lo previsto en el párrafo 1 del artículo 88), la demanda que interpuso para obtener el reembolso de los gastos que había realizado en casi tres años de almacenamiento de las mercaderías fue rechazada en buena parte[5]. Por último, se estimó que un comprador que supuestamente había recibido un "excedente" de mercaderías, además de la cantidad estipulada en el contrato, tenía la obligación sea de restituir esas mercaderías sea de pagarlas; al rebatir el argumento del comprador en el sentido de que el párrafo 1 del artículo 86 le permitía retener las mercaderías que tenía la intención de rechazar hasta que el vendedor le reembolsara los gastos de conservación, el tribunal hizo notar que el comprador no había hecho valer que hubiese incurrido en gastos de esa índole[6].

Notas

[1] Al igual que en el caso de la obligación de conservar las mercaderías impuesta al vendedor por el artículo 85, la obligación del comprador que rechaza las mercaderías de conservarlas se desarrolla en el artículo 87, que permite conservar las mercaderías depositándolas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, y en el artículo 88, que permite e incluso exige que en ciertas circunstancias la parte obligada a conservar las mercaderías proceda a venderlas.

[2] Pero véase el caso CLOUT Nº 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 19 de diciembre de 2002], en el que el tribunal indicó que la obligación que impone al comprador el artículo 86 de adoptar medidas razonables para conservar las mercaderías se limita al período durante el que las mercaderías están en posesión del comprador, y no atribuye al comprador la responsabilidad del transporte de las mercaderías no conformes que se devuelven a un vendedor que ha aceptado reparar la falta de conformidad (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994].

[4] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] (los gastos de conservación se consideran "daños y perjuicios consecutivos"), confirmado en la parte pertinente en el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (los gastos de conservación reembolsados se consideran "daños y perjuicios incidentales") (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 6 de junio de 1991, Unilex. Puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/910606c1.html.

[6] Caso CLOUT Nº 155 [Cour de Cassation, Francia, 4 de enero de 1995] (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 87

La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.

VISIÓN GENERAL

1. En determinadas circunstancias, la Convención impone al vendedor (artículo 85) y al comprador (artículo 86) la obligación de adoptar las medidas que sean razonables para la conservación de las mercaderías que estén en su posesión o sobre las que tengan poder de disposición, y además les reconoce el derecho a retener las mercaderías hasta obtener el reembolso de los gastos de conservación en que hayan incurrido. El artículo 87 indica uno de los medios con que cuenta una parte para cumplir su obligación de preservar las mercaderías: podrá depositarlas en los almacenes de un tercero "a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos".

APLICACIÓN

2. Sólo unos pocos fallos, que en general se referían al reembolso de los gastos de depósito de las mercaderías, han invocado el artículo 87. Así, en un caso en que un comprador se negó a aceptar la entrega de unos camiones y el vendedor los depositó en un almacén (para terminar vendiéndolos a otro comprador), un tribunal arbitral estimó que el comportamiento del vendedor se justificaba con arreglo a los artículos 85 y 87 y, tras determinar que los gastos de depósito eran razonables, otorgó al vendedor el reembolso de dichos gastos[1]. Análogamente, se citó el artículo 87 para justificar en parte el reembolso a un comprador de los gastos de depósito de unas mercaderías en un almacén, después de que éste declarara legítimamente resuelto el contrato[2]. En otro fallo, un tribunal arbitral estimó que el comprador que había incurrido en incumplimiento era responsable de los gastos efectuados por el vendedor con motivo del depósito de las mercaderías en un almacén, pero la demanda interpuesta por éste para obtener la indemnización del deterioro sufrido por las mercaderías en razón de su almacenamiento prolongado fue rechazada por el tribunal porque el riesgo de pérdida no se había transmitido al comprador con arreglo a las normas aplicables[3]. En un caso en que el comprador había declarado legítimamente resuelto el contrato, el tribunal rechazó la reclamación del vendedor de reembolso de los gastos de depósito con arreglo a los artículos 85 y 87 porque el comprador no había incurrido en incumplimiento de sus obligaciones[4]. Los gastos que supuso para un comprador que había declarado resuelto el contrato el almacenamiento de los compresores para aparatos de aire acondicionado que había rechazado se consideraron también una indemnización de los daños y perjuicios reclamables con arreglo al artículo 74 sin que se citara el artículo 87[5]. En otro caso en que un comprador había solicitado como medida provisional urgente una orden del tribunal que impidiera la reventa de un elemento clave de una máquina industrial que el vendedor había retenido porque el comprador no había pagado la totalidad del precio, el tribunal estimó que el vendedor podía trasladar el elemento en cuestión a un almacén, pero que, como el procedimiento se refería al recurso a una medida provisional urgente, el vendedor no podía invocar el artículo 87 y tenía que anticipar los gastos de depósito de ese elemento en un almacén[6].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995, también en Unilex.

[2] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 104 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7197, 1993] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Caso CLOUT Nº 85 [Federal District Court, Northern District of New York, Estados Unidos, 9 de septiembre de 1994] (el reembolso de los gastos de conservación se califica de "indemnización de daños y perjuicios consecutivos" conforme al artículo 74) (véase el texto íntegro de la decisión), confirmado en el caso CLOUT Nº 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (el reembolso de los gastos de conservación se califica de "indemnización de daños y perjuicios incidentales") (véase el texto íntegro de la decisión).

[6] Casos CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (los dos resúmenes tratan del mismo caso) (véase el texto íntegro de la decisión).

Artículo 88

1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.

3) La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.

VISIÓN GENERAL

1. Con arreglo al artículo 88, la parte que deba velar por la conservación de las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 por cuenta de la otra parte podrá tener derecho, o incluso la obligación, de vender las mercaderías a un tercero.

PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 88: POSIBILIDAD DE QUE LA PARTE ENCARGADA DE LA CONSERVACIÓN VENDA LAS MERCADERÍAS A UN TERCERO

2. En diversos fallos se ha estimado que una parte que estaba obligada a conservar las mercaderías tenía derecho, conforme al párrafo 1 del artículo 88, a venderlas a un tercero. En un caso en que un comprador se había negado a aceptar la entrega de unos camiones que había comprado en virtud de un contrato, imponiendo así al vendedor la obligación de conservar las mercaderías con arreglo al artículo 85, se reconoció a este último el derecho de revenderlos al precio vigente en el mercado dado que el comprador persistía en rechazar la entrega[1]. Y en otro caso en que el comprador había declarado legítimamente resuelto un contrato de compraventa de piezas de andamio después de la entrega de las mercaderías, asumiendo por ende, conforme al artículo 86, la obligación de conservar las mercaderías por cuenta del vendedor, y en que el vendedor ulteriormente se había negado a aceptar la devolución de las mercaderías, se reconoció al comprador el derecho a venderlas[2]. Incluso en otro fallo, un comprador había declarado legítimamente resuelto un contrato de compraventa de pantalones tejanos tras haber descubierto que los artículos entregados presentaban diversas faltas de conformidad y estaba dispuesto a restituir las mercaderías al vendedor el 22 de septiembre de 1993, pero éste no había aceptado la devolución, por lo que el tribunal dio la razón al comprador que había revendido los artículos mencionados entre abril de 1995 y noviembre de 1996[3]. El tribunal aprobó asimismo la iniciativa del comprador de eliminar una parte de los pantalones que estaban enmohecidos y de vender el resto en liquidaciones de artículos de segunda categoría, e hizo notar que se había comunicado al vendedor que el comprador procedería a esa venta a fin de resarcirse de los gastos realizados a menos que el vendedor propusiera otra solución[4]. En un determinado fallo, que se basaba en el derecho interno aplicable pero que el tribunal justificó remitiéndose al artículo 88 de la Convención, un tribunal arbitral aprobó igualmente la decisión adoptada por la parte encargada de la conservación de las mercaderías de eliminar una parte y de vender el resto: el vendedor había suspendido la entrega del equipo porque el comprador había rehusado pagar el precio y el tribunal estimó que "el derecho del vendedor a vender el equipo no entregado para reducir sus pérdidas se ajusta al derecho internacional reconocido de los contratos mercantiles. Todas las condiciones prescritas por el artículo 88 de la Convención se cumplen en este caso: el comprador ha procedido al pago del precio con un retraso excesivo y el vendedor le comunicó de manera razonable su intención de vender"[5]. Concretamente, el tribunal concluyó que el vendedor había demostrado haber realizado esfuerzos razonables para revender las mercaderías ya que había acreditado la búsqueda de compradores en todo el mundo y dado explicaciones convincentes sobre por qué las mercaderías no se habían vendido al precio inicialmente estipulado en el contrato; el vendedor había demostrado asimismo que se había esforzado al máximo en revender las mercaderías al probar que la parte del equipo que había decidido desechar no podía revenderse; en cuanto a la notificación, el vendedor había informado al comprador de su intención de vender, y aunque no le había comunicado su propósito de desechar parte del equipo, el comprador nunca había respondido a sus avisos de venta, y estaba claro que no estaba realmente interesado

en la entrega de las mercaderías y que no había sido perjudicado[6]. Sin embargo, un tribunal citó el hecho de que no se hubiera hecho la notificación prevista en el párrafo 1 del artículo 88 para justificar su rechazo de la alegación del porteador de las mercaderías de que el artículo 88 constituía un fundamento para reclamar la propiedad de las mercaderías que debía entregar al comprador[7]. Por otro lado, un tribunal sostuvo que un vendedor había cumplido el requisito de comunicación que establece el párrafo 1 del artículo 88 al haber intentado comunicar al comprador su intención de revender las mercaderías por fax (y por teléfono), porque el fax fue enviado al número correcto (y por tanto, según el artículo 27, era efectivo aunque no hubiera llegado a su destino), y porque el plazo de 14 días que el vendedor había otorgado al comprador para aceptar la entrega de las mercaderías era razonable según las disposiciones del párrafo 1 del artículo 88[8].

3. De otros fallos se desprende que existen límites a la posibilidad de revender prevista en el párrafo 1 del artículo 88. Así, en un caso en que el vendedor se había negado a entregar un elemento de una máquina industrial porque el comprador sólo había pagado una parte del precio[9], y el comprador había pedido como medida provisional urgente una orden del tribunal que impidiera la reventa de ese elemento a un tercero, el tribunal reconoció que el párrafo 1 del artículo 88 daba al vendedor la posibilidad de revender las mercaderías si el comprador se había demorado excesivamente en pagar el precio, pero señaló que no estaba obligado a aplicar el artículo 88 tratándose de una petición de una medida provisional urgente[10]. Y un tribunal arbitral estimó que con arreglo al párrafo 1 del artículo 88 un vendedor sólo está autorizado a revender las mercaderías no entregadas (y a obtener el reembolso de los gastos de conservación y reventa) si el comprador ha incumplido su obligación de pagar el precio o de aceptar la entrega de las mercaderías; en el caso en cuestión era el vendedor el que había incurrido en incumplimiento esencial del contrato y el comprador el que lo había resuelto legítimamente; el tribunal concluyó, por ende, que el vendedor no tenía derecho a acogerse al párrafo 1 del artículo 88[11].

PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 88: OBLIGACIÓN DE LA PARTE ENCARGADA DE LA CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS DE ADOPTAR MEDIDAS RAZONABLES PARA VENDERLAS A UN TERCERO

4. La obligación de adoptar medidas razonables para revender las mercaderías, que el párrafo 2 del artículo 88 impone a la parte que deba conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 si están expuestas a deterioro rápido o si su conservación entrañaría gastos excesivos, se estimó que se había incumplido en el caso de un comprador agraviado que había depositado en un almacén las mercaderías que había recibido (y que deseaba restituir al vendedor) en virtud de un contrato resuelto, donde habían permanecido casi tres años, durante los cuales se habían acumulado los gastos de depósito: un tribunal arbitral concluyó que el comprador no había cumplido la obligación de reventa prevista en el párrafo 2 del artículo 88, que se había creado cuando los gastos de almacenamiento (que habían terminado por alcanzar un nivel casi equivalente al precio total de las mercaderías) se tornaron excesivos; como consecuencia del incumplimiento por el comprador del párrafo 2 del artículo 88, el tribunal rechazó la mayor parte de la demanda de éste que reclamaba el reembolso por el vendedor de los gastos de conservación en que había incurrido[12]. Por otro lado, varios fallos aludieron a circunstancias que, según los tribunales, no daban lugar a la obligación de revender las mercaderías prevista en el párrafo 2 del artículo 88. Así, un tribunal que, como medida provisional de urgencia, había prohibido la reventa por el vendedor agraviado de un elemento clave de una máquina industrial que éste había retenido porque el comprador no le había pagado la totalidad del precio estipulado en el contrato, hizo presente que conforme al párrafo 2 del artículo 88 no era necesario que el vendedor vendiera el elemento en cuestión ya que éste no estaba expuesto a deterioro rápido[13]. Y se estimó que un vendedor agraviado que había suspendido con razón la entrega de carne de venado porque el comprador se había negado a proceder al pago estaba exonerado de la obligación de vender las mercaderías con arreglo al párrafo 2 del artículo 88 "porque la carne en cuestión podía conservarse procediendo a su congelación, porque el costo de esa conservación no excedía del 10% del valor de la carne, y porque la baja de los precios de la carne de venado que era previsible después de las vacaciones de Navidad no constituía un deterioro" en el sentido del artículo 88 de la Convención[14].

PÁRRAFO 3 DEL ARTÍCULO 88: DESTINO DEL PRODUCTO DE LA VENTA

5. Varios fallos han aludido a las disposiciones del párrafo 3 del artículo 88, que regulan la forma en que el producto de una venta efectuada en virtud del artículo 88 se distribuye entre las partes. Conforme al párrafo 3 del artículo 88, la parte que haya vendido las mercaderías con arreglo al propio artículo 88 tendrá derecho a retener del producto de la venta "una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta", pero deberá "abonar el saldo a la otra parte". En un caso, un tribunal arbitral que aplicó el derecho interno pero que también fundamentó su fallo remitiéndose al párrafo 3 del artículo 88, estimó que un vendedor agraviado que había revendido legítimamente las mercaderías a un tercero podía deducir del producto de la venta los gastos en que había incurrido para llevarla a cabo, y que el saldo debía abonársele como compensación de las sumas adeudadas por el comprador en virtud del contrato: el tribunal concluyó que el vendedor había documentado y probado suficientemente la efectividad de los gastos realizados mientras que el comprador no había justificado sus objeciones a la documentación acompañada[15]. Análogamente, se concluyó que un comprador que había resuelto legítimamente el contrato y vendido también legítimamente las mercaderías después de que el vendedor se hubiera negado a aceptar su devolución había presentado, a entera satisfacción del tribunal, documentos que demostraban la cuantía del producto de la venta sin que el vendedor les opusiera objeciones específicas; no obstante, se denegó al comprador el derecho a deducir algunos otros gastos (gastos de intermediario y gastos de transporte) porque no había probado su derecho a proceder a dichas deducciones[16]. En el mismo fallo, el tribunal estimó asimismo que la demanda presentada al amparo de lo

dispuesto en el párrafo 3 del artículo 88 por el vendedor que no había cumplido con objeto de que se le abonara el saldo del producto de la venta, se compensaba con la demanda de indemnización de daños y perjuicios presentada por el comprador con arreglo a los artículos 45 y 74; aunque el párrafo 3 del artículo 88 sólo mencione expresamente el derecho de la parte que venda las mercaderías a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de conservación y venta de éstas, el tribunal estimó que la Convención consagraba en el párrafo 2 del artículo 7 un principio general que permitía compensar las reclamaciones recíprocas fundadas en la Convención (en este caso, la demanda del comprador de indemnización de los daños y perjuicios y la del vendedor de abono del saldo de la venta); el tribunal se negó, sin embargo, a pronunciarse sobre si el derecho del comprador a hacer valer su demanda de indemnización de daños y perjuicios como compensación de su obligación de restituir el saldo del producto de la venta procedía directamente de la Convención o si se basaba en el derecho interno aplicable, pues en ambos casos se obtenía el mismo resultado[17].

Notas

[1] Caso CLOUT Nº 141 [Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995], también en Unilex.

[2] Caso CLOUT Nº 304 [Arbitraje–Cámara de Comercio Internacional, laudo Nº 7531, 1994] (véase el texto íntegro de la decisión).

[3] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[4] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

[5] Tribunal irano/estadounidense de reclamaciones, 28 de julio de 1989, (*Watkins–Johnson Co., Watkins–Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran, Bank Saderat Iran*), Unilex.

[6] *Ibíd*.

[7] Caso CLOUT Nº 485 [Audiencia Provincial de Navarra, España, 22 de enero de 2003].

[8] Caso CLOUT Nº 540 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 16 de septiembre de 2002].

[9] Pese a que el comprador había procedido a un pago parcial, el vendedor no había declarado resuelto el contrato y por ende estaba obligado presumiblemente a conservar las mercaderías con arreglo al artículo 85.

[10] Casos CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (ambos resúmenes tratan del mismo caso).

[11] Caso CLOUT Nº 293 [Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschatlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998] (véase el texto íntegro de la decisión).

[12] Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC), República Popular China, 6 de junio de 1991, Unilex. Puede consultarse también en la siguiente dirección de Internet: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/910606c1.html. El tribunal hizo notar asimismo que la reventa efectuada por el comprador con arreglo al párrafo 2 del artículo 88 habría evitado o reducido el deterioro de las mercaderías (productos químicos) durante su almacenamiento prolongado.

[13] Casos CLOUT Nº 96 y Nº 200 [Tribunal Cantonal du Vaud, Suiza, 17 de mayo de 1994] (ambos resúmenes tratan del mismo caso) (véase el texto íntegro de la decisión).

[14] Caso CLOUT Nº 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[15] Tribunal irano/estadounidense de reclamaciones, 28 de julio de 1989, (*Watkins–Johnson Co., Watkins–Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran, Bank Saderat Iran*), Unilex.

[16] Caso CLOUT Nº 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 26 de noviembre de 1999] (véase el texto íntegro de la decisión).

[17] *Ibíd*. (véase el texto íntegro de la decisión).

Parte IV

DISPOSICIONES FINALES

VISIÓN GENERAL

1. La Parte IV de la Convención es la última. Contiene lo que podría describirse como las disposiciones de derecho internacional público de la Convención, es decir, disposiciones orientadas principalmente hacia los Estados soberanos que son o puedan ser Estados Contratantes de la Convención. Las disposiciones de la Parte IV abordan los siguientes asuntos: la designación del depositario de la Convención (artículo 89); la relación con cualquier otro acuerdo internacional que contenga "disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención" (artículo 90); firma, ratificación, aceptación o aprobación de la Convención, y adhesión a ella (artículo 91); declaración de un Estado Contratante de que no quedará obligado por la Parte II o la Parte III de la Convención (artículo 92); declaraciones sobre las unidades territoriales de un Estado Contratante (cláusula para los estados federales) (artículo 93); declaraciones de exclusión de la aplicación de la Convención a los contratos de compraventa internacional entre Estados que, "en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares" (artículo 94); declaración de que un Estado Contratante no está obligado por el apartado *b*) del párrafo 1 del artículo 1 de la Convención (artículo 95); declaración de que las disposiciones de la Convención que permiten prescindir del requisito formal de constancia por escrito del contrato no son aplicables en caso de que una de las partes tenga su establecimiento en el Estado Contratante que haga la declaración (artículo 96); el procedimiento para hacer o retirar una declaración, y la fecha en que ésta surtirá efecto (artículo 97); limitación de las declaraciones permitidas a las expresamente autorizadas por la Convención (artículo 98); entrada en vigor de la Convención para un Estado Contratante, y denuncia de las convenciones predecesoras (artículo 99); momento a partir del cual se aplicará la Convención a la formación de contratos de compraventa y a las propuestas de su celebración (artículo 100); denuncia de la Convención (artículo 101).

EXAMEN DE LA PARTE IV EN OTROS CAPÍTULOS DE ESTE COMPENDIO

2. Debido al carácter de las disposiciones de la Parte IV, no se abordan en el presente Compendio los artículos individuales que la componen. No obstante, son varias las disposiciones de la Parte IV, entre ellas las que autorizan determinadas declaraciones (artículos 92 a 96) y las que regulan cuestiones temporales que afectan a la aplicabilidad de la Convención a una operación (artículos 99 y 100), que influyen en la aplicación de las normas sustantivas de derecho mercantil que figuran en partes anteriores de la Convención. La lista que figura a continuación constituye un catálogo de las consideraciones que aparecen en otros lugares del presente Compendio sobre la Parte IV y sus disposiciones individuales.

Parte IV en su conjunto: véase el párrafo 1, nota 1, del capítulo del Compendio dedicado al Capítulo V de la Parte III.

Artículo 92: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; el párrafo 19 del capítulo dedicado al artículo 1; el párrafo 3 del capítulo dedicado a la Parte II; el párrafo 1 del capítulo dedicado al artículo 14; y el párrafo 2 del capítulo dedicado a la Parte III.

Artículo 93: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; y el párrafo 19 del capítulo dedicado al artículo 1.

Artículo 94: véase el párrafo 4 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte II; y el párrafo 2 del capítulo dedicado al artículo 1.

Artículo 95: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; y el párrafo 23 del capítulo dedicado al artículo 1.

Artículo 96: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; el párrafo 7 del capítulo dedicado al artículo 11; el capítulo dedicado al artículo 12 y siguientes; el párrafo 9 del capítulo dedicado a la Parte II; y el párrafo 5 del capítulo dedicado al artículo 29.

Artículo 99: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; y el párrafo 19 del capítulo dedicado al artículo 1.

Artículo 100: véase el párrafo 3 del capítulo del presente Compendio dedicado a la Parte I; el párrafo 19 del capítulo dedicado al artículo 1; el párrafo 1 del capítulo dedicado a la Parte II; y el párrafo 1 del capítulo dedicado a la Parte III.

Texto auténtico y cláusula de testimonio

HECHA en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

VISIÓN GENERAL

1. La cita anterior corresponde a la cláusula final de la Convención. En ella se concreta la fecha y el lugar en que se aprobó el texto definitivo de la Convención (11 de abril de 1980, en Viena), se declara que el texto constituye "un solo original" en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas, se proclama que los textos en estos seis idiomas "son igualmente auténticos" y se da paso a las firmas de los testigos del texto aprobado.

DISCREPANCIAS ENTRE LAS VERSIONES EN DISTINTOS IDIOMAS

2. Es posible que haya diferencias entre los textos de las versiones en los seis idiomas diferentes en que fue aprobada la Convención (árabe, chino, español, francés, inglés y ruso), todos los cuales son considerados "igualmente auténticos" por la cláusula citada anteriormente; dada la naturaleza de los idiomas, quizá sean inevitables diferencias de matiz en el contenido de las versiones en los distintos idiomas. El artículo 33 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho de los Tratados (1969), que se titula "Interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas" aborda la forma de resolver este tipo de discrepancias y diferencias, caso de que se presenten. El párrafo 1 del artículo 33 de dicha Convención confirma el contenido de la cláusula de la Convención citada anteriormente que declara que cada una de las versiones en diferentes idiomas es "igualmente auténtica"; "Cuando un tratado haya sido autenticado en dos o más idiomas, el texto hará igualmente fe en cada idioma, a menos que el tratado disponga o las partes convengan que en caso de discrepancia prevalecerá uno de los textos." El párrafo 4 del artículo 33 de la Convención sobre el Derecho de los Tratados aborda la cuestión de la solución de discrepancias entre los textos del tratado igualmente auténticos: "Salvo en el caso en que prevalezca un texto determinado conforme a lo previsto en el párrafo 1, cuando la comparación de los textos auténticos revele una diferencia de sentido que no pueda resolverse con la aplicación de los artículos 31 y 32 [que contienen las normas de interpretación de los tratados], se adoptará el sentido que mejor concilie esos textos, habida cuenta del objeto y el fin del tratado".

NOTAS AL CAPÍTULO DEDICADO AL TEXTO AUTÉNTICO Y LA CLÁUSULA DE TESTIMONIO DEL COMPENDIO REVISADO

Schlechtriem, en su comentario a la CIM, defiende la utilización del texto inglés (y francés) para resolver discrepancias entre las versiones en diferentes idiomas en la página 21 (párrafos 29 y 30 de la introducción a los artículos 1 a 6) y en la página 940 (párrafo 4 del apartado dedicado a la cláusula de testimonio).

Malcolm Evans declara: "En la Conferencia de Viena se hizo todo lo posible por asegurar la concordancia de las versiones en los seis idiomas y cabe esperar que no se encuentren discrepancias. Sin embargo, como no puede excluirse *a priori* esa posibilidad, cabe recordar que el párrafo 4 del artículo 33 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho de los Tratados establece que cuando la comparación de los textos auténticos [página 677] revele una diferencia de sentido que no pueda resolverse con la aplicación de la regla general de interpretación (artículo 31) y los medios de interpretación complementarios (artículo 32), se adoptará el sentido que mejor concilie esos textos, habida cuenta del objeto y del fin del tratado".

El artículo 33 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho de los Tratados (1969) se titula "Interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas", y establece que "Cuando un tratado haya sido autenticado en dos o más idiomas, el texto dará igualmente fe en cada idioma, a menos que el tratado disponga o las partes convengan que en caso de discrepancia prevalecerá uno de los textos" (párrafo 1 del artículo 33). "Salvo en el caso en que prevalezca un texto determinado conforme a lo previsto en el párrafo 1, cuando la comparación de los textos auténticos revele una diferencia de sentido que no pueda resolverse con la aplicación de los artículos 31 y 32 [que contienen las reglas de interpretación de los tratados], se adoptará el sentido que mejor concilie esos textos, habida cuenta del objeto y del fin del tratado."

APÉNDICE I

Lista de casos por países y tipos de tribunal

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
ALEMANIA				
Tribunal Federal Superior de Justicia				
Bundesgerichtshof, 15 de febrero de 1995		4	37	Caso CLOUT Nº 124
		26	18	
		49	37	
		72	1, 19	
		80	10, 11, 23, 30	
Bundesgerichtshof, 3 de abril de 1996		1	45	Caso CLOUT Nº 171
		7	3	
		25	17, 25, 30	
		34	3, 8	
		46	10	
		49	1, 19, 29, 44	
		58	7	
		72	1	
Bundesgerichtshof, 4 de diciembre de 1996		1	45	Caso CLOUT Nº 229
		6	3	
		35	12	
		38	15	
		39	41, 60, 67, 86, 173	
		81	11, 12	
Bundesgerichtshof, 11 de diciembre de 1996		1	44, 45	Caso CLOUT Nº 268
		8	12, 36	
		31	3, 4, 24	
		45	17	
Bundesgerichtshof, 5 de febrero de 1997		61	5	
Bundesgerichtshof, 25 de junio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 235
		26	13, 16	
		38	18	
		39	42	
		48	1	
		51	6, 12	
		61	6	
		74	30, 81	
		77	25	
		81	8	
		82	13, 16	
Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 de julio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 236
		6	20	
		14	36	
		45	2	
		53	4	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Bundesgerichtshof, 23 de julio de 1997		6	9	Caso CLOUT Nº 231
Bundesgerichtshof, 12 de febrero de 1998		1 4	10, 45 36, 45	Caso CLOUT Nº 269
Bundesgerichtshof, 25 de noviembre de 1998		1 6 8 38 39 40 44 80	45 20 5, 27 18, 31, 33 8, 45, 120, 123 5, 15 5 1	Caso CLOUT Nº 270
Bundesgerichtshof, 24 de marzo de 1999		1 7 35 77 79	45 4 47 4, 20 7, 9, 14, 18, 28, 31, 56, 58, 76, 82, 89, 96	Caso CLOUT Nº 271
Bundesgerichtshof, 3 de noviembre de 1999		1 38 39	45 27, 36, 41, 43, 78 60, 62, 63, 69, 71, 108, 122, 183	Caso CLOUT Nº 319
Bundesgerichtshof, 31 de octubre de 2001		1 2 7 8 Parte II	34, 36 2, 8 20, 23 49 16, 17, 20, 21, 22	Caso CLOUT Nº 445
Bundesgerichtshof, 9 de enero de 2002		4 7 19 74 79	12 20, 33 16, 17 90 19, 32, 91, 92	
Tribunales regionales de apelación				
Oberlandesgericht Koblenz, 23 de febrero de 1990	n/d	1	68	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 13 de junio de 1991	n/d	1 58 78	60 2 5, 17, 29	Caso CLOUT Nº 1
Oberlandesgericht Celle, 2 de septiembre de 1991	n/d	1 Parte II 15 53 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 76 77	45 18 1 4 21 7, 41, 46, 48, 89, 95 12, 23 21, 43	Caso CLOUT Nº 318

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 17 de septiembre de 1991	n/d	1	51	Caso CLOUT Nº 2
		3	7	
		25	1, 28	
		30	1	
		46	4	
		48	1	
		49	5, 34	
		81	7, 8	
		82	9	
Oberlandesgericht Koblenz, 27 de septiembre de 1991	n/d	1	51, 60	Caso CLOUT Nº 316
		82	8, 15, 18, 21	
Oberlandesgericht Köln, 27 de noviembre de 1991	n/d	1	35	
Oberlandesgericht Koblenz, 16 de enero de 1992	n/d	4	31	Caso CLOUT Nº 226
		30	4	
Oberlandesgericht Hamm, 22 de septiembre de 1992	n/d	1	22, 51	Caso CLOUT Nº 227
		Parte II	33	
		18	9, 10	
		19	5	
		61	2	
		64	6	
		71	21	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	3	
		75	6, 19	
		76	6	
		77	31	
		78	29	
Oberlandesgericht Karlsruhe, 20 de noviembre de 1992		1	51, 61	Caso CLOUT Nº 317
		6	1	
		8	30	
		31	25	
		Parte III, Capítulo IV	12, 14, 15, 16, 17, 23	
		66	3	
		67	8, 14	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 8 de enero de 1993		1	51, 54	Caso CLOUT Nº 48
		6	20	
		38	3, 41	
		39	3, 50, 104, 172	
			7	
		50	3, 10, 11	
		51		
Oberlandesgericht Saarbrücken, 13 de enero de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 292
		6	8	
		9	21	
		Parte II	30	
		18	13	
		38	17, 33, 35, 91	
			34, 36, 39, 147	
		39	12, 14	
		44		
Oberlandesgericht Düsseldorf, 12 de marzo de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 310
		39	43, 92, 94, 95, 112, 124, 153	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Düsseldorf, 2 de julio de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 49
		5	2	
		6	17	
		7	26	
		57	10	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	21	
		74	20, 43, 45, 47, 92	
Oberlandesgericht Koblenz, 17 de septiembre de 1993		1	12, 14, 15, 26, 29, 51, 54	Caso CLOUT Nº 281
			38	
		4	20	
		6	46	
		7	4	
		53	4	
		54	2	
		59	3	
		61	19	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	9, 33	
		74	11, 17, 29	
		78		
Oberlandesgericht Düsseldorf, 18 de noviembre de 1993		80	9, 11, 23, 30	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 14 de enero de 1994		25	6	Caso CLOUT Nº 130
		64	3	
		71	36	
		72	10, 18, 20	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	4	
		74	9, 28, 57, 62, 69	
		75	5, 24, 28, 29, 32	
		76	5	
		77	7, 8, 31	
		78	11	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 18 de enero de 1994		25	19	Caso CLOUT Nº 79
		35	4, 31	
		46	12	
		49	21	
		58	2	
		59	3	
		60	3	
		78	5, 10, 11, 12, 16, 17, 29	
			11, 13	
		81		
Kammergericht Berlin, 24 de enero de 1994		1	37, 51	Caso CLOUT Nº 80
		4	24, 53	
		7	48	
		54	4	
		78	29	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Düsseldorf,		1	50, 59, 60	Caso CLOUT Nº 81
10 de febrero de 1994		38	3, 11, 33, 41,	
[6 U 32/93]			44, 45, 47, 55,	
			76	
		39	14, 94, 95, 98,	
			104, 112, 124,	
			148	
			29	
		78	11, 12	
		81		
Oberlandesgericht Düsseldorf,		25	28	Caso CLOUT Nº 82
10 de febrero de 1994		45	13	
[6 u 119/93]		46	5	
		40	18	
		51	5, 15	
		74	17	
		78	29	
		82	7, 20	
		83	5	
Oberlandesgericht Köln,		1	51	Caso CLOUT Nº 120
22 de febrero de 1994		6	20	
		11	4	
		Parte II	3	
		18	3, 22	
		29	3, 4, 5	
		38	25, 53, 90	
		39	26, 177	
		47	5	
Oberlandesgericht München,		26	18	Caso CLOUT Nº 83
2 de marzo de 1994		45	13	
		49	37	
		50	9	
		78	17, 29	
		81	11, 12, 13	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		Parte II	8	Caso CLOUT Nº 121
4 de marzo de 1994		14	1	
		18	5	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		1	2	Caso CLOUT Nº 84
20 de abril de 1994		4	51	
		7	2, 6	
		26	18	
		35	8, 29	
		78	28	
Oberlandesgericht Oldenburg,		Parte II	26	Caso CLOUT Nº 165
1 de febrero de 1995		48	1	
		49	40	
		81	28	
		84	18	
Oberlandesgericht Hamm,		4	36	Caso CLOUT Nº 132
8 de febrero de 1995		8	53	
		Parte II	24, 36	
		24	3	
		27	4	
		74	9	
		78	16, 29, 36	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München,		1	11	Caso CLOUT Nº 133
8 de febrero de 1995		Parte II	2	
[7 U 1720/94]		18	2	
		19	6	
		49	35	
		53	4	
		62	2	
		77	32	
		80	6, 13, 25, 29	
		84	1, 4, 6, 7	
Oberlandesgericht München,		3	2	Caso CLOUT Nº 167
8 de febrero de 1995		6	20	
		38	25, 28	
		39	114, 129, 146	
			10, 14, 17	
		44	17	
		77		
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		14	20	Caso CLOUT Nº 135
31 de marzo de 1995		18	7	
		19	5	
		62	3	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		14	27	Caso CLOUT Nº 291
23 de mayo de 1995		15	1	
		18	1, 12, 25	
		19	5	
		39	14	
Oberlandesgericht Celle,		6	11, 26	Caso CLOUT Nº 136
24 de mayo de 1995		7	20	
		25	5, 8	
		47	6, 8	
		49	10, 12	
		78	29	
		81	3, 27	
		84	1, 6, 7, 13	
Oberlandesgericht Hamm,		4	38, 40	Caso CLOUT Nº 125
9 de junio de 1995		6	20, 25	
		7	46	
		45	6	
		46	20	
		48	8	
		73	20, 36, 94	
Oberlandesgericht München,		57	5	
28 de junio de 1995				
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		1	51	Caso CLOUT Nº 276
5 de julio de 1995		9	37	
		Parte II	27, 32, 34	
Oberlandesgericht Rostock,		1	48	Caso CLOUT Nº 228
27 de julio de 1995		Parte II	5	
		58	2	
		74	56	
		78	29	
Oberlandesgericht Stuttgart,		4	38	Caso CLOUT Nº 289
21 de agosto de 1995		7	46	
		39	14, 122	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Frankfurt a. M.,		6	9, 23	
15 de marzo de 1996		14	36	
Oberlandesgericht Köln,		1	19, 21, 31, 45	Caso CLOUT Nº 168
21 de mayo de 1996			55	
		7	7, 15, 39	
		35	8, 44	
		40	13	
		45	42, 67, 84	
		74		
Oberlandesgericht Düsseldorf,		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 169
11 de julio de 1996		4	38	
		7	46	
		53	4	
		61	2	
		74	57	
Oberlandesgericht Düsseldorf,		1	45	
13 de septiembre de 1996				
Oberlandesgericht Köln,		1	45	Caso CLOUT Nº 311
8 de enero de 1997		6	1	
		31	21, 25	
		61	4	
		71	9	
		74	39	
		77	12	
		80	4, 18, 21	
Oberlandesgericht Koblenz,		1	45	Caso CLOUT Nº 282
31 de enero de 1997		8	6	
		14	36	
		25	24	
		35	6	
		39	3, 10, 60, 63,	
			89	
		46	17	
		48	9	
		49	2, 5, 27, 34, 38	
			10	
		50	17	
		74	29	
		78	3, 16, 28, 29	
		80		
Oberlandesgericht Hamburg,		7	20, 21	Caso CLOUT Nº 277
28 de febrero de 1997		25	13	
		47	13	
		49	15	
		75	12, 15	
		77	9	
		79	2, 9, 14, 27,	
			48, 54, 57, 61,	
			63, 65, 103	
Oberlandesgericht Düsseldorf,		1	45	Caso CLOUT Nº 275
24 de abril de 1997		4	38	
		7	46	
		25	4, 7, 12, 15	
		47	12	
		49	9, 11, 14	
		51	14	
		53	4	
		59	3	
		71	22	
		78	16	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Karlsruhe, 25 de junio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 230
		4	49	
		6	1, 20	
		7	3, 24	
		Parte II	20	
		38	9, 31, 33, 39, 47, 60, 73, 77	
		39	8, 120, 123, 154, 171	
		40	5, 15, 16, 17, 19	
		44	4, 14	
		80	1	
Oberlandesgericht Hamburg, 4 de julio de 1997		14	9, 24	
		47	3	
		76	20	
		79	2, 14, 27, 44, 61, 67, 85	
Oberlandesgericht München, 9 de julio de 1997		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 273
		4	38, 39	
		6	11	
		8	22	
		39	9, 88	
		44	14	
		50	7, 8	
		53	4	
		57	1, 5	
		59	1	
		62	3	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	21	
		74	95	
		80	6, 12, 24, 29	
Oberlandesgericht Köln, 9 de julio de 1997		1	51	Caso CLOUT Nº 283
		Parte III, Capítulo IV	13, 22	
			3	
		66	7, 11	
		67	2	
		69		
Oberlandesgericht München, 9 de julio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 287
		3	9	
		6	20	
		57	5	
Oberlandesgericht Köln, 21 de agosto de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 284
		38	7, 10, 40, 50, 59, 61, 77	
		39	50, 113, 125, 131, 160	
			5	
			19	
		57	11, 13	
		77		
		81		

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Hamm, 5 de noviembre de 1997		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 295
		50	13	
		81	35	
Oberlandesgericht München, 28 de enero de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 288
		53	4	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	19	
		74	53, 93	
		81	3, 32	
Oberlandesgericht München, 11 de marzo de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 232
		4	38	
		7	46	
		Parte II	16	
		18	10	
		19	16, 18	
		38	23, 32, 33	
		39	9, 10, 32, 34, 35, 117, 135, 144	
		40	5, 14, 28	
Oberlandesgericht Zweibrücken, 31 de marzo de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 272
		Parte II	16, 20	
		35	24	
		79	14, 17, 30, 59, 75, 82, 88, 95	
Oberlandesgericht Jena, 26 de mayo de 1998		1	22, 45	Caso CLOUT Nº 280
		38	34, 52, 81	
		39	120, 169	
		44	13, 14	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	21	
		74	17, 95	
Oberlandesgericht Saarbrücken, 3 de junio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 290
		38	16, 44, 48	
		39	14, 76, 123, 127, 161	
Oberlandesgericht Hamm, 23 de junio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 338
		4	44	
		6	1	
		31	19	
		33	1, 4, 10	
		Parte III, Capítulo IV	4, 21	
		66	1, 2	
		68	1	
		69	7	
		71	12, 16, 30	
Oberlandesgericht Dresden, 9 de julio de 1998		9	18, 27	Caso CLOUT Nº 347
		Parte II	2, 27	
		18	2, 20	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Bamberg, 19 de agosto de 1998		1	45	
Oberlandesgericht Koblenz, 11 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 285
		38	24, 33, 59, 71 105, 119, 156	
		39	5, 27, 32 9, 12, 14, 15	
		40		
		44		
Oberlandesgericht Oldenburg, 22 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 340
		30	2	
		31	22	
		53	4	
		Parte III, Capítulo IV	5, 19	
		66	1, 2	
		69	8	
Oberlandesgericht München, 21 de octubre de 1998		1	11, 12, 45	Caso CLOUT Nº 297
		4	40	
		6	20	
		7	20	
		59	1	
Oberlandesgericht Celle, 11 de noviembre de 1998		1	51	Caso CLOUT Nº 274
		57	5, 13	
Oberlandesgericht Bamberg, 13 de enero de 1999		1	51	Caso CLOUT Nº 294
		26	2, 5	
		74	16, 78, 89, 91 12, 30	
		75		
Oberlandesgericht Naumburg, 27 de abril de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 362
		Parte II	8, 16	
		19	12	
		27	8, 10	
		33	13, 14, 20	
		47	7, 8, 9	
		75	13	
Oberlandesgericht Braunschweig, 28 de octubre de 1999		Parte II	19	Caso CLOUT Nº 361
		77	7, 35	
		85	3, 4, 5, 6, 8	
		88	14	
Oberlandesgericht Koblenz, 18 de noviembre de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 359
		38	26, 59, 71	
		39	121, 153	
Oberlandesgericht Hamburg, 26 de noviembre de 1999		1	51	Caso CLOUT Nº 348
		7	45	
		45	13	
		49	43	
		61	6	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	6, 21	
		74	68, 90, 95	
		76	4	
		81	8, 15	
		88	3, 16	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München, 3 de diciembre de 1999		1 15 31	45 1 5, 26	Caso CLOUT Nº 430
Oberlandesgericht Dresden, 27 de diciembre de 1999		1 6 8 71 78	30 11 26 11, 24 28	
Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg, 26 de enero de 2000		1	45	
Oberlandesgericht Stuttgart, 28 de febrero de 2000		1 3 Parte II 14 78	32, 45 2 34 3 29	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 30 de agosto de 2000		1 6 8 14 18	45 20, 23 4, 12, 19 3 5, 12	Caso CLOUT Nº 429
Oberlandesgericht Köln, 13 de noviembre de 2000		1	38	
Oberlandesgericht Oldenburg, 5 de diciembre de 2000		1	45	Caso CLOUT Nº 431
Saarländisches Oberlandesgericht Saarbrücken, 14 de febrero de 2001		3	2	
Oberlandesgericht Stuttgart, 28 de febrero de 2001		10	6	
Oberlandesgericht Köln, 16 de julio de 2001		8	19	Caso CLOUT Nº 607
Oberlandesgericht Karlsruhe, 19 de diciembre de 2002		26 31 Parte III, Capítulo IV 82 84 86	15 7 27 12 6, 7 2	Caso CLOUT Nº 594
Oberlandesgericht Karlsruhe, 6 de marzo de 2003		39	20, 59, 66, 73, 94, 112, 113, 116, 127, 179	Caso CLOUT Nº 593
Oberlandesgericht Zweibrücken, 2 de febrero de 2004		39 40 44 74 79	139 10, 12, 24, 35, 40 8, 4, 19 20 86, 90	Caso CLOUT Nº 596
Oberlandesgericht Celle, 10 de marzo de 2004		39 40 44 49	6, 57, 65 11 20 25	Caso CLOUT Nº 597

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München, 15 de septiembre de 2004		7	15	Caso CLOUT Nº 595
		25	8	
		26	2	
		55	9	
		76	18, 22	
Tribunales regionales				
Landgericht Aachen, 3 de abril de 1989	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 46
		38	64	
		39	9, 174	
		53	2	
		59	1	
Landgericht München I, 3 de julio de 1989	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 3
		39	50, 52, 79	
Landgericht Frankfurt, a. M., 2 de mayo de 1990	n/d	1	61, 68	
Landgericht Hildesheim, 20 de julio de 1990	n/d	1	68	
Landgericht Stuttgart, 31 de agosto de 1990	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 4
		38	4, 23, 32, 33, 37, 77	
		39	22, 24, 66, 74, 98, 104, 159	
		78	30	
Landgericht Hamburg, 26 De septiembre de 1990	n/d	1	11, 37, 68	Caso CLOUT Nº 5
		4	7	
Landgericht Bielefeld, 18 de enero de 1991	n/d	39	6, 65, 175	
		9	33	
		Parte II	34	
		14	3	
		23	1	
		29	7	
		78	10, 29	
Landgericht Stuttgart, 13 de agosto de 1991	n/d	7	42	
		27	2, 8, 9	
Landgericht Baden-Baden, 14 de agosto de 1991	n/d	1	62	Caso CLOUT Nº 50
		19	15	
		35	47, 51	
		39	8, 11, 32, 36	
		51	4, 10	
		61	6	
		74	17	
Landgericht Frankfurt a. M., 16 de septiembre de 1991	n/d	1	61	Caso CLOUT Nº 6
		26	6, 10, 12, 17, 18	
		49	2	
		78	30	
Landgericht Mönchengladbach, 22 de mayo de 1992	n/d	38	59, 71	
		39	119, 152	
		59	3	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Heidelberg, 3 de julio de 1992	n/d	1 78	27 29	
Landgericht Düsseldorf, 9 de julio de 1992	n/d	80	8, 11, 23, 30	
Landgericht Berlin, 16 de septiembre de 1992		39	99, 125, 145, 157	
Landgericht Berlin, 30 de septiembre de 1992	n/d	72 75	5, 10 29	
Landgericht Berlin, 6 de octubre de 1992	n/d	59 74 77	3 9 27	
Landgericht Krefeld, 24 de noviembre de 1992		15 81	1 8, 25, 29	
Landgericht Frankfurt a. M., 9 de diciembre de 1992		39	21, 181	
Landgericht Verden, 8 de febrero de 1993		78	29	
Landgericht Landshut, 5 de abril de 1993		39	118	
Landgericht Krefeld, 28 de abril de 1993		72	10	
Landgericht Aachen 14 de mayo de 1993		4 31 60 61 63 74 79	6, 35 17 2 2 5 84 5	Caso CLOUT Nº 47
Landgericht Aachen, 28 de julio de 1993		39	26	
Landgericht Berlin, 30 de septiembre de 1993		39	125	
Landgericht Köln, 11 de noviembre de 1993		38 39	51, 58, 72 134, 156	
Landgericht Hannover, 1 de diciembre de 1993		39 59	33, 57, 84 1	
Landgericht Memmingen, 1 de diciembre de 1993		3 11	2 14	
Landgericht Düsseldorf, 23 de junio de 1994		38 39	43, 54, 55, 60, 64 105, 109, 139	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Gießen, 5 de julio de 1994		6	7	
		39	33	
		78	29	
Landgericht Frankfurt, 6 de julio de 1994		1	62	
		4	14	
		7	34	
		9	40	
Landgericht Kassel, 14 de julio de 1994		78	12, 16	
Landgericht Düsseldorf, 25 de agosto 1994		1	51, 60	
		4	17, 21	
		35	42	
		77	27	
		78	29	
Landgericht Berlin, 15 de septiembre 1994		35	21, 32	
		71	13, 14, 15, 31	
			6	
		77		
Landgericht Oldenburg, 9 de noviembre 1994		3	2	
		46	22	
		78	15, 29	
Landgericht München I, 8 de febrero de 1995		1	28	Caso CLOUT Nº 131
		14	10, 15	
		39	91	
Landgericht Oldenburg, 15 de febrero de 1995		78	29	
Landgericht München, 20 de marzo de 1995		4	38	
		7	45	
		39	63, 85	
		61	6	
		78	29	
		81	11, 12	
Landgericht Landshut, 5 de abril de 1995		6	14, 25	
		25	19	
		38	1, 44, 74, 83, 85	
		39	3, 6, 125, 158	
		40	3, 4, 5, 16, 20, 26, 31, 32, 37	
			12	
			21	
		46	6	
		49	29	
		61	24, 28, 33, 39	
		78	1, 2, 6, 7, 13	
		81		
		84		
Landgericht Alsfeld, 12 de mayo de 1995		1	37	Caso CLOUT Nº 410
		14	36	
		59	3	
		74	57, 65	
		77	27	
		78	29	
		79	9, 16, 25, 50	
Landgericht München, 29 de mayo de 1995		1	27	
		6	11	
		Parte II	18	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Kassel, 22 de junio de 1995		1	37, 52	
		78	29, 30, 38	
		79	29	
Landgericht Aachen, 20 de julio de 1995		7	6	
		74	57	
		78	6, 17, 29, 37	
Landgericht Ellwangen, 21 de agosto 1995		1	9	
		35	25	
		38	36, 37, 81	
		39	107	
		47	8, 9	
		73	2, 6, 23	
		79	14, 28, 52, 57, 59	
		82	13, 19	
Landgericht Kassel, 21 de septiembre 1995		64	4	
Landgericht Düsseldorf, 11 de octubre de 1995		2	6	
		4	40	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	1	
		81	2, 14, 25, 26, 27	
		82	2	
		83	2	
Landgericht Trier, 12 de octubre de 1995		6	1	Caso CLOUT Nº 170
		25	22	
		35	17, 45	
		38	16, 34	
		40	4, 23	
		46	15	
		49	24	
		68	1	
		73	20, 94	
Landgericht Hamburg, 23 de octubre de 1995		1	51	
Landgericht Köln, 16 de noviembre 1995		1	21	
Landgericht Siegen, 5 de diciembre de 1995		1	51	
		57	5	
Landgericht Marburg, 12 de diciembre de 1995		39	14, 22, 64, 82, 184, 186, 187	
Landgericht Bochum, 24 de enero de 1996		39	21, 30, 63	Caso CLOUT Nº 411
Landgericht München, 25 de enero de 1996		4	46	
		59	3	
Landgericht Kassel, 15 de febrero de 1996		1	54	Caso CLOUT Nº 409
		6	20	
		8	19, 54	
		27	3, 4, 7	
		39	29, 53	
		53	3	
		59	3	
		74	9	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Oldenburg, 28 de febrero de 1996		Parte II	33	
		14	23	
		15	1	
		16	2	
		17	1	
Landgericht Düsseldorf, 5 de marzo de1996		50	4	
Landgericht Bad Kreuznach, 12 de marzo de 1996		1	51, 62	
Landgericht Saarbrücken, 26 de marzo de 1996		1	45	Caso CLOUT Nº 337
		3	2	
		7	20	
		38	20	
		39	47, 51, 74	
Landgericht Oldenburg, 27 de marzo de 1996		1	51	
		33	15, 17	
Landgericht Duisburg, 17 de abril de 1996		1	45	
		4	38	
		7	46	
		Parte II	18, 27	
		38	21	
		39	14	
		53	4	
		54	1	
Landgericht Aachen, 19 de abril de 1996		1	45	
		35	13	
		65	1	
Landgericht Hamburg, 17 de junio de 1996		1	45	
Landgericht Paderborn, 25 de junio de 1996		1	45	
		35	2, 5	
		38	30, 81	
		39	107, 184	
		74	42	
Landgericht Bielefeld, 2 de agosto de 1996		62	3	Caso CLOUT Nº 376
		74	53	
		78	29	
Landgericht Heidelberg, 2 de octubre de 1996		1	45	
Landgericht München, 9 de diciembre de 1996		1	45	
Landgericht Frankenthal, 17 de abril de 1997		1	45	
Landgericht München, 6 de mayo de 1997		1	45, 61	
		4	38	
		7	20, 46	
Landgericht Paderborn, 10 de junio de 1997		1	45	
Landgericht Hamburg, 19 de junio de 1997		1	45	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht München, 23 de junio de 1997		1	45	
Landgericht Saarbrücken, 18 de julio de 1997		1	45	
Landgericht Göttingen, 31 de julio de 1997		1	45	
Landgericht Heilbronn, 15 de septiembre de 1997		1	2, 45	Caso CLOUT Nº 345
		4	40	
		8	51	
		Parte II	16, 17, 20, 25, 36	
		24	4	
		61	6	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	1	
		74	7	
		81	15, 25, 27	
Landgericht Hagen, 15 de octubre de 1997		1	45	
		4	38	
		7	46	
Landgericht Erfurt, 28 de octubre de 1997		1	45	
Landgericht Bayreuth, 11 de diciembre de 1997		1	45	
Landgericht Bückeburg, 3 de febrero de 1998		1	45	
Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1998		1	61	
		3	4	
		4	53	
		7	30	
Landgericht Aurich, 8 de mayo de 1998		1	45	
Landgericht Erfurt, 29 de julio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 344
		39	52, 58, 68, 187	
			3	
		62	17	
		74		
Landgericht Regensburg, 24 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 339
		39	81, 172	
		48	4	
Landgericht Mainz, 26 de noviembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 346
		3	15	
		46	7	
Landgericht Zwickau, 19 de marzo de 1999		1	2, 45	
		7	43, 49	
		8	4, 21	
		9	16	
		78	9	
Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1999		4	24	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Flensburg, 24 de marzo de 1999		31	29	Caso CLOUT Nº 377
		36	15	
		50	1	
		Parte III, Capítulo IV	7	
		66	2, 4	
		74	3, 9	
		78	29	
Landgericht Köln, 30 de noviembre de 1999		38	4	Caso CLOUT Nº 364
		39	31, 75	
		45	8	
		74	17	
Landgericht Darmstadt, 9 de mayo de 2000		14	37	Caso CLOUT Nº 343
		35	23	
		38	20	
		39	2, 48	
		40	40	
		50	7	
		55	2	
		57	5	
		74	25	
		77	26, 40	
		78	16	
Landgericht Stendal, 12 de octubre de 2000		1	45	Caso CLOUT Nº 432
		6	5	
		7	19	
		53	4	
		59	1	
		71	1, 4, 32, 34	
		78	29	
Landgericht Trier, 7 de diciembre de 2000		1	45	
		57	5	
Landgericht Stendal, 10 de diciembre de 2000		78	5, 6	
Landgericht Flensburg, 19 de enero de 2001		1	22	
		57	5	
Landgericht München, 27 de febrero de 2002		3	4	
		53	4	
		62	3	
Landgericht Berlin, 21 de marzo de 2003		38	4, 33, 41, 43, 57, 68	Caso CLOUT Nº 634
		39	98, 105, 109, 137, 150	
			3	
		53	57	
		74	18, 33	
		78		
Tribunales de distrito (inferiores)				
Amtsgericht Oldenburg in Holstein, 24 de abril de 1990	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 7
		33	11	
		47	5	
		59	1, 3	
		78	10, 11, 13, 29	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Amtsgericht Ludwigsburg, 21 de diciembre de 1990	n/d	1 59	68 1	
Amtsgericht Frankfurt a. M., 31 de enero de 1991	n/d	71 74	2, 27, 34, 35 12	Caso CLOUT Nº 51
Amtsgericht Zweibrücken, 14 de octubre de 1992		26 78	8 29	
Amtsgericht Charlottenburg, 4 de mayo de 1994		79 82 84	1, 2, 15, 23, 37, 76, 81, 85, 101 11, 22 22	
Amtsgericht Nordhorn, 14 de junio de 1994		4 Parte II 48 78	25 20 11 6, 29, 37	
Amtsgericht Mayen, 6 de septiembre de 1994		1	51	
Amtsgericht Mayen, 19 de septiembre de 1994		4 7	38 46	
Amtsgericht Riedlingen, 21 de octubre de 1994		38 39 78	53, 58, 74 105, 123, 125, 157 37	
Amtsgericht Wangen, 8 de marzo de 1995		1	51	
Amtsgericht München, 23 de junio de 1995		80	2, 17, 20	
Amtsgericht Mayen, 6 de septiembre de 1995		7	18	
Amtsgericht Kehl, 6 de octubre de 1995		Parte II 19 24 27 39 59 78	25 16, 17 4 4 22, 151 3 29	
Amtsgericht Augsburg, 29 de enero de 1996		39 78	4, 122, 128 29	
Amtsgericht Bottrop, 25 de junio de 1996		1 78	45 16	
Amtsgericht Koblenz, 12 de noviembre 1996		1 74 78	45 9 12, 16	
Amtsgericht Stendal, 12 de octubre de 1999		1	45	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Amtsgericht Duisburg, 13 de abril de 2000		1	32	Caso CLOUT Nº 360
		4	38, 39	
		7	46	
		9	14, 18	
		14	16	
		31	9, 31	
		36	4, 8, 18	
		Parte III, Capítulo IV	1, 6, 18	
		66	1	
		67	9, 12, 16	
		69	1, 6	
Arbitraje				
Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 de junio de 1996		1	9, 51	Caso CLOUT Nº 166
		6	12, 21	
		7	20	
		8	21	
		45	2	
		61	2	
		73	8, 13	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	6, 13	
		74	60, 61, 85	
		76	3	
		77	28	
		78	6, 29	
		79	3, 9, 10, 14, 27, 29, 41, 55, 57, 61, 63, 74, 93, 97	
			5, 19, 22	
		80	15, 16	
		81	4	
		83		
Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998		1	9, 45	Caso CLOUT Nº 293
		6	24	
		26	14	
		45	13	
		47	17	
		72	9	
		73	6, 15, 19	
		81	25, 27	
		84	1, 2, 6, 7, 8, 13	
			9	
		85	4	
		87	11	
		88		
ARGENTINA				
Tribunales federales de apelación				
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993	(Inta S.A. v. MCS Officina Meccanica S.p.A.)	4	33	
		Parte II	16	
		18	16	
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995	(Bedial, S.A. v. Paul Müggenburg and Co. GmbH)	36	8	Caso CLOUT Nº 191
		Parte III, Capítulo IV	7, 11	
		66	1, 6	
		67	6	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 de abril de 2000	(Mayer Alejandro v. Onda Hofferle GmbH & Co.)	1 7	51 18	
Tribunales federales de distrito				
Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº. 10, 23 de octubre de 1991	(Aguila Refractarios S.A. s/ Conc. Preventivo)	9 78	35 23	
Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Buenos Aires, 6 de octubre de 1994	(Bermatex s.r.l. v. Valentin Rius Clapers S.A. v. Sbrojovka Vsetin S.A.)	9 78	5, 36 23	
AUSTRALIA				
Tribunal federal				
Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995	(Roder Zelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Party Ltd. and Reginald R. Eustace)	4 8 11 Parte II 15 18 23 25 26 30 49 75 76 81	31 21 1 33 1 4, 11 5 9, 26 4 5 32 23 16 30, 31, 40, 42	Caso CLOUT Nº 308
Tribunales estatales				
Court of Appeal, New South Wales, 12 de marzo de 1992	(Renard Constructions v. Minister for Public Works)	7	20	
Supreme Court of Queensland, 17 de noviembre de 2000	(Downs Investments Party Ltd. v. Perwaja Steel SDN BHD)	1 6 7 25 54 61 72 74 75	51 20 11 10 2 4 11 44, 88 17, 22, 25, 28, 29	Caso CLOUT Nº 631
AUSTRIA				
Tribunal supremo				
Oberster Gerichtshof, 2 de julio de 1993	n/d	13	1	
Oberster Gerichtshof, 27 de octubre de 1994	n/d	3	9	Caso CLOUT Nº 105

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 10 de noviembre de 1994	n/d	1	5, 7, 19, 22, 31, 32	Caso CLOUT Nº 106
		6	1, 7	
		8	4, 21, 24, 34, 37	
		10	8	
		Parte II	33	
		14	18, 22, 29, 37	
		55	3	
Oberster Gerichtshof, 2 de febrero de 1995	n/d	1	20, 51	Caso CLOUT Nº 176
		2	15	
		7	41	
		8	4	
		9	17, 29	
		11	1, 4, 8, 10	
		Parte II	16	
		14	21	
		19	4	
		26	1, 3, 11	
		29	8, 13	
		41	1	
		54	3	
		Parte III, Capítulo IV	19	
		71	16, 20	
		75	12	
		76	10	
		77	5, 44	
		80	6, 14, 26, 31	
Oberster Gerichtshof, 11 de febrero de 1997	n/d	2	3, 4	Caso CLOUT Nº 190
		6	1	
Oberster Gerichtshof, 20 de marzo de 1997	n/d	1	37, 43, 45	Caso CLOUT Nº 189
		4	24	
		8	4, 21	
		Parte II	33	
		14	1, 19, 25	
		19	1, 8, 10	
Oberster Gerichtshof, 24 de abril de 1997	n/d	4	43	
		8	2	
Oberster Gerichtshof, 26 de abril de 1997	n/d	13	2	
Oberster Gerichtshof, 18 de junio de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 239
		Parte II	35	
		14	4	
		18	8	
Oberster Gerichtshof, 8 de septiembre de 1997	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 11 de septiembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 307
Oberster Gerichtshof, 12 de febrero de 1998	n/d	1	9, 51	Caso CLOUT Nº 238
		71	5, 7, 12, 25	
		73	4, 6, 10	
		76	11	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 10 de marzo de 1998	n/d	1 57	45 8	Caso CLOUT Nº 421
Oberster Gerichtshof, 25 de junio de 1998	n/d	1 4	45 36, 40	
Oberster Gerichtshof, 30 de junio de 1998	n/d	1 7 27 39	45 42 1, 2, 5, 8 13, 33	Caso CLOUT Nº 305
Oberster Gerichtshof, 10 de septiembre de 1998	n/d	31	3, 24	
Oberster Gerichtshof, 15 de octubre de 1998	n/d	1 4 6 9	45 28 4 4, 9, 20, 24	Caso CLOUT Nº 240
Oberster Gerichtshof, 11 de marzo de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 306
Oberster Gerichtshof, 19 de marzo de 1999	n/d	1 Parte II	45 33	
Oberster Gerichtshof, 29 de junio de 1999	n/d	1 7 11 29 31 49 57 Parte III, Capítulo IV, Parte III, CapítuloV, Sección V 81 82 83	45 28, 40 9 9, 12 7, 21 25 12 25, 26 2 1, 3, 4, 6, 7, 14, 15, 19, 36 3, 14 3	Caso CLOUT Nº 422
Oberster Gerichtshof, 27 de agosto de 1999	n/d	1 38 39	45 7, 14, 16, 21, 22, 27, 29, 30, 33, 36, 47, 59, 81 6, 13, 50, 54, 65, 70, 95, 113, 115, 128, 149	Caso CLOUT Nº 423
Oberster Gerichtshof, 12 de noviembre de 1999	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 9 de marzo de 2000	n/d	1 7 8 11	45 37, 38 4 1	Caso CLOUT Nº 424
Oberster Gerichtshof, 21 de marzo de 2000	n/d	1 4 6 9	33, 45 26 4 3, 4, 5, 7, 20, 23, 26	Caso CLOUT Nº 425

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 13 de abril de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 426
		7	7, 11	
		25	2	
		49	5	
Oberster Gerichtshof, 28 de abril de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 427
		Parte III, Capítulo V, Sección II	2	
		74	8, 19, 73, 86	
		75	8, 9, 32, 33	
		76	7, 37	
Oberster Gerichtshof, 7 de septiembre de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 428
		4	22, 25, 36, 40	
		7	50	
		Parte II	20	
		46	2	
		49	1	
Oberster Gerichtshof, 18 de abril de 2001	n/d	3	2	
Oberster Gerichtshof, 22 de octubre de 2001	n/d	4	7, 38, 52	Caso CLOUT Nº 605
		6	11, 30	
		7	46	
		9	2	
		57	3	
Oberster Gerichtshof, 14 de enero de 2002	n/d	3	2, 10	Caso CLOUT Nº 541
		6	20	
		8	32	
		Parte II	16, 17, 23	
		38	18, 27, 30, 41, 43, 46, 59	
		39	32, 40, 42, 59, 65, 67, 96, 107, 113, 119	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	5, 7	
		74	30, 45, 76	
Oberster Gerichtshof, 17 de abril de 2002	n/d	39	38, 42	Caso CLOUT Nº 542
		44	9, 14	
Tribunales de apelación				
Oberlandesgericht Innsbruck, 1 de julio de 1994	n/d	4	14, 17	Caso CLOUT Nº 107
		7	34	
		25	20	
		35	42	
		36	3, 8, 21	
		46	13	
		49	22	
Oberlandesgericht Linz, 23 May 1995	n/d	71	16	
Oberlandesgericht Graz, 9 de noviembre de 1995	n/d	9	22	Caso CLOUT Nº 175
		35	33	
		50	12	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Wien, 7 de noviembre de 1996	n/d	1	45	
Oberlandesgericht Graz, 16 de septiembre de 2002	n/d	27 75 88	1 16 8	Caso CLOUT Nº 540
Tribunales especiales				
Handelsgericht Wien, 4 de marzo de 1997	n/d	6	4	
Arbitraje				
Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft – Wien 15 de junio de 1994	n/d	1 4 6 7 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 77 78	51 49 21 24 5 4, 8, 50 31 24, 35	Caso CLOUT Nº 93
IInternationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft – Wien 15 de junio de 1994	n/d	1 4 7 16 29 38 39 74 78	51 49 24 3 17 14, 18, 19 32, 46 16 24, 35	Caso CLOUT Nº 94
Laudo arbitral Nº S2/97, Schiedsgericht der Börse für Landwirtschaftliche Produkte–Wien, Austria, 10 de diciembre de 1997	n/d	68 72 73	1 5 2, 9	
BÉLGICA				
Tribunales de apelación				
Hof van Beroep, Antwerpen, 18 de junio de 1996	(M.M. v. S.A.P)	4	22, 34	
Hof van Beroep, Antwerpen, 4 de noviembre de 1998	(C.V. I.S. Trading v. B.V. Vadotex)	78	38	
Hof van Beroep, Gent, 26 de abril de 2000	(B.V.B.A. J.P. v. S. Ltd.)	71	23, 28, 33	
Cour d'appel, Mons, 8 de marzo de 2001	(S.A. Vetimo v. S.à r.l. Aubert)	1	62	
Hof van Beroep, Gent, 31 de enero de, 2002	(B.S. AS v. N.V. D.C. and N.V. C.)	1	45	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Hof van Beroep, Gent, 15 de mayo de 2002	(N.V. A.R. v. N.V. I.)	1 3 6 7 11 57	54 2 20 19, 20 5, 10 5	
Tribunales de distrito				
Tribunal de Commerce, Bruxelles, 13 de noviembre de 1992	(Maglificio Dalmine S.l.r. v. S.C. Covires)	1 71	58, 68 10, 18	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 23 de febrero de 1994	(Porter Textil GmbH v. J.P.S. B.V.B.A)	1	68	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 16 de marzo de 1994	(Schobo B.V. v. Mols K. L. N.V.)	1	68	
Tribunal de Commerce, Bruxelles, 5 de octubre de 1994	(Calzaturificio Moreo Junior S.r.l. v. S.P.R.L.U. Philmar Diffusion)	1 39	63, 68 106, 142	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 1 de marzo de 1995	(J.P.S. B.V.B.A. v. Kabri Mode B.V.)	71	18	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 2 de mayo 1995	(Vital Berry Marketing N.V. v. Dira-Frost N.V.)	1 11 12 29 79	7 17, 20 5, 8 10 2, 9, 16, 26, 45, 62, 64, 81	
Tribunal de Commerce, Nivelles, 19 de septiembre de 1995	(S.A. Gantry v. Société de droit Suisse, Research Consulting Marketing [R.C.M. AG])	1 4 Part II 19	51, 68 34, 36 16 9	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 18 de octubre de 1995	(S.A. A. v. N.V. B.)	1	51, 68	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 8 de noviembre de 1995	(s.p.a. Ca'del Bosco v. Francesco B.V.)	1	51, 63, 68	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 9 de octubre de 1996	(Margon S.r.l. v. N.V. Sadelco)	1	51	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 16 de diciembre de 1996	(N.V. Namur Kredietverzekering v. N.V. Wesco)	1 35 39	45, 68 40, 47 21, 77, 125, 130, 132, 148	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 6 de enero de 1997	(B.V.B.A. Vano v. S.A. Manufactures de chaussures Jean Cabireau)	1	51	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 21 de enero de 1997	(Epsilon B.V.B.A. v. Interneon Valkenswaard B.V.)	4	18	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 27 de junio de 1997	(N.V. Silver International v. Pochon Tissage S.A.)	38 39	43, 55, 56 25, 146	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 6 de octubre de 1997	(Wonderfil S.r.l. v. N.V. Depraetere Industries)	1 35 38	51 40, 47 35, 55	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 17 de junio de 1998	(Koning & Hartman B.V. and Klaasing Electronics B.V. v. Beerten N.V.)	4 78	34 11	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 2 de diciembre de 1998	(M. v. N.V. M)	7	10	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 2 de junio de 1999	(S.A. Isocab France v. E.C.B.S.)	8 10	52 4	
Rechtbank van Koophandel, Ieper, 29 de enero de 2001	(M. s.p.a. v. N.)	4 7 9 78	40 19, 44 5 23	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 4 de abril de 2001	(H. v. D.)	11 78	12, 14 6	
Rechtbank van Koophandel, Veurne, 25 de abril de 2001	(B.V.B.A. G-2 v. A.S.C.B.)	1 9 78	34 5 31	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 19 de septiembre de 2001	(First Motors N.V. v. Dorakkers Cornelis)	3	9	
Rechtbank van Koophandel, Kortrijk, 3 de octubre de 2001	(N.V. R v. B.V. N.C.M.)	78	6	
Tribunal de Commerce, Namur, 15 de enero de 2002	(S.A. P. v. AWS)	6 59 78	2 3 6	
Rechtbank van Koophandel, Ieper, 18 de febrero de 2002	(L. v. S.A. C.)	9 78	5 31	
Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 22 de mayo de 2002	(R.B.V. N.V. v. J.V. B.V.)	11	12, 15	

BULGARIA

Arbitraje

Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 11/1996		1 7 78	45 49 8, 18	
Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, laudo Nº 56/1995, 24 de abril de 1996		1 40 74 79	34, 45 5, 32, 36 14 14, 27, 33, 71, 79, 87	
Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998		79	9, 16, 25, 40, 62, 63, 68, 81	

CANADÁ

Tribunales estatales

Ontario Court of Appeal, 26 de enero de 2000	(Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.)	77	11	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Ontario Court-General Division, 16 de diciembre de 1998	(Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.)	74	45	
Ontario Superior Court of Justice, 31 de agosto de 1999	(La San Giuseppe v. Forti Moulding Ltd.)	1 35 39 40 52	45 20, 50 138 5, 29 6	Caso CLOUT Nº 341

CHINA

Arbitraje

Laudo de la Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC) (Contrato #QFD890011)		9 77	6 36	
Laudo de la CIETAC, 18 de abril de 1991	n/d	76	13, 21	
Laudo de la CIETAC, 6 de junio de 1991	n/d	Parte III, Capítulo V, Sección II 77 86 88	14 2 5 12	
Laudo de la CIETAC, 20 de junio de 1991	n/d	74	77	
Laudo de la CIETAC, 30 de octubre de 1991	n/d	Parte III, Capítulo V, Sección II 75 76 81 84	4 5 5 27, 28, 38 1, 2, 6, 13	
Tribunal Popular Intermedio de Xianmen, 31 de diciembre de 1992	n/d	54	3	
Laudo de la CIETAC, Nº. 75, 1 de abril de 1993	n/d	18 19 Parte II Parte III, Capítulo V, Sección II 75 76	3 13 3 11 11 8	
Laudo de la CIETAC, 23 de febrero de 1995	n/d	38 66	63 5	
Cámara Económica del Tribunal Popular Intermedio de Chansha, caso Nº 89, 18 de septiembre de 1995	n/d	73	6	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
DINAMARCA				
Tribunal Supremo				
Højesteret, 15 de febrero de 2001	(Damstahl A/S v. A.T.I. S.r.l.)	9 Parte II	30 9	
Tribunales superiores				
Østre Landsret, 22 de enero de 1996	(Dänisches Bettenlager GmbH & Co. KG v. Forenede Factors A/S)	57	5	Caso CLOUT Nº 162
Østre Landsret, 23 de abril de 1998	(Elinette Konfektion Trading ApS v. Elodie S.A.)	1 Parte II 18	48, 51 6 18	Caso CLOUT Nº 309
Tribunal marítimo y comercial				
Sø og Handelsretten, 31 de enero de 2002	(Dr. S. Sergueev Handelsagentur v. DAT-SCHAUB A/S)	44	14, 16	
EGIPTO				
Arbitraje				
CRCICA Arbitration Cairo, 3 de octubre de 1995		45 46	2, 4 4	
ESPAÑA				
Tribunal supremo				
Tribunal Supremo, 28 de enero de 2000	(Internationale Jute Maatschappi BV v. Marin Palomares SL)	1 18 23 75 77	45 11 4 31 33	Caso CLOUT Nº 395
Tribunales de apelación				
Audiencia Provincial de Barcelona, 4 de febrero de 1997	(Manipulados del Papel y Cartón SA v. Sugem Europa SL)	1	45	Caso CLOUT Nº 396
Audiencia Provincial Barcelona, 20 de junio de 1997	n/d	4 33	21 12	Caso CLOUT Nº 210
Audiencia Provincial de Córdoba, 31 de octubre de 1997	n/d	1 31 Parte III, Capítulo IV 67	45 15, 30 10, 24 3	Caso CLOUT Nº 247
Audiencia Provincial de Barcelona, 3 de noviembre de 1997	(T, SA v. E)	1 47 49 73	45 15 42 6, 21, 26	Caso CLOUT Nº 246
Audiencia Provincial de Barcelona, sección 17ª, 7 de junio de 1999	n/d	57	5	Caso CLOUT Nº 320

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Audiencia Provincial de Navarra, 27 de marzo de 2000	(EMC v. C de AB SL)	1	45	Caso CLOUT Nº 397*
Audiencia Provincial de Alicante, 16 de noviembre de 2000	(BSC Footwear Supplies v. Brumby St)	6	11, 17	Caso CLOUT Nº 483
Audiencia Provincial de La Coruña, 21 de junio de 2002	n/d	35 39	44, 52 56, 100, 136, 167	Caso CLOUT Nº 486
Audiencia Provincial de Navarra, 22 de enero de 2003	(Gimex, S.A v. Basque Imagen Gráfica y Textil, S.L.)	88	7	Caso CLOUT Nº 485
ESTADOS UNIDOS				
Tribunales federales				
Tribunales de apelación				
U.S. Federal Court of Appeals, Second Circuit, 6 de diciembre de 1995	(Delchi Carrier S.p.A v. Rotorex Corp.)	1 7 25 35 45 46 49 74 75 77 86 87	67 5, 2 21 31 2 14 23 2, 4, 19, 31, 34, 35, 45, 67, 68, 71, 75, 92 14, 18 10 4 5	Caso CLOUT Nº 138
U.S. [Federal] Court of Appeals, Fourth Circuit, 21 de junio de 2002	(Schmitz-Werke GmbH + Co. v. Rockland Industries, Incorporated)	7	5	Caso CLOUT Nº 580
U.S. Court of Appeals, Fifth Circuit, 15 de junio de 1993	(Beijing Metals & Minerals Import/ Export Corporation v. American Business Center, Inc., et al.)	1 8	67 38	Caso CLOUT Nº 24
U.S. [Federal] Court of Appeals, Fifth Circuit, 7 de julio de 2003	(BP Oil International, Ltd. and BP Exploration & Oil, Inc. v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador et al.)	6	22	Caso CLOUT Nº 575
U.S. Court of Appeals, Eleventh Circuit, 29 de junio de 1998	(MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, S.p.A.)	1 7 8 11 Parte II 39	45, 67 3 11, 12, 17, 19, 38, 44 4 16 18, 36	Caso CLOUT Nº 222
Tribunales de distrito				
[Federal] Northern District Court for California, 27 de julio de 2001	(Asante Technologies, Inc. v. PMC-Sierra, Inc.)	Preámbulo 4 6 10	1 22 2 3	Caso CLOUT Nº 433

*Citado en CLOUT como Audiencia Provincial de Pamplona (Pamplona es la capital de la provincia de Navarra).

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
U.S. [Federal] District Court, Northern District of Illinois, 27 de octubre de 1998	(Mitchell Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Service AB)	1 8 Parte II	46, 67 39 5	Caso CLOUT Nº 419
U.S. [Federal] District Court, Northern District of Illinois, 7 de diciembre de 1999	(Magellan International Corp. v. Salzgitter Handel GmbH)	1 Parte II 14 18 19 28 72	67 33 12 15 3 1, 2, 3, 4 6, 8	Caso CLOUT Nº 417
U.S. [Federal] District Court, Northern District of Illinois, 27 de marzo de 2002	(Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc.)	4 7 81	29, 45, 50 11 41	Caso CLOUT Nº 613
Federal District Court, Eastern District of Louisiana, 17 de mayo de 1999	(Medical Marketing International, Inc. v. Internazionale Medico Scientifica, S.r.l.)	1 7 25 35 49	46 2 2 26 6	Caso CLOUT No. 418
Western District Court for Michigan, United States, 17 de diciembre de 2001	(Shuttle Packaging Systems, L.L.C. v. Tsonakis, Ina S.A. and Ina Plastics Corporation)	8 64 71 73	39 3 14 4	Caso CLOUT No. 578
U.S. District Court for the Northern District of New York, 9 de septiembre de 1994	(Delchi Carrier, s.p.a. v. Rotorex Corp.)	1 45 74 75 77 78 86 87	67 2 2, 19, 32, 34, 35, 45, 67, 71, 75, 92 14, 18 10 34 4 5	Caso CLOUT No. 85
U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York, 14 de abril de 1992	(Filanto, s.p.a. v. Chilewich International Corp)	1 8	67 42, 47	Caso CLOUT No. 23
U.S. District Court Southern District, New York, 6 de abril de 1994	(S.V. Braun Inc. v. Alitalia Linee Aeree Italiane, S.p.A.)	50	1, 2	
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 22 de septiembre de 1994	(Graves Import Co. Ltd. and Italian Trading Company v. Chilewich Int'l Corp.)	1 29	67 1, 15	Caso CLOUT No. 86
US [Federal] District Court, Southern District of New York, 23 de julio de 1997	(Helen Kaminski Pty. Ltd. v. Marketing Australian Products, Inc. doing business as Fiona Waterstreet Hats)	1 14 25 61 63	12, 45, 67 28 10 9 4	Caso CLOUT No. 187
U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York, 6 de abril de 1998	(Calzaturificio Claudia s.n.c. v. Olivieri Footwear Ltd.)	1 7 8 Part II 19 29	45, 67 3 43 33 6 9	Caso CLOUT No. 413

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 8 de agosto de 2000	(Fercus, s.r.l. v. Palazzo)	11	13	Caso CLOUT No. 414
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 26 de marzo de 2002	(St. Paul Guardian Insurance Co. & Travelers Insurance Co. v. Neuromed Medical Systems & Support)	9 Part III, Chap. IV 67	41 2, 19 1, 2	Caso CLOUT No. 447
[Federal] District Court, Southern District of New York, 10 de mayo de 2002	(Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.)	4 9 14 16 18	22, 47 19 26 4 17	Caso CLOUT No. 579
U.S. [Federal] District Court, Eastern District of Pennsylvania, 29 de agosto de 2000	(Viva Vino Import Corporation v. Farnese Vini S.r.l.)	74 4 74	15 47 15	Caso CLOUT No. 420
Tribunales especiales				
[Federal] Bankruptcy Court, United States, 10 de abril de 2001	(Victoria Alloys, Inc. v. Fortis Bank SA/NV)	4 53	29 4	Caso CLOUT No. 632
U.S. [Federal] Court of International Trade, 24 de octubre de 1989	(Orbisphere Corp. v. United States)	6	14	
Tribunales estatales				
Oregon Supreme Court, 11 de abril de 1996	(GPL Treatment, Ltd. v. Louisiana-Pacific Corp.)	11	1	Caso CLOUT No. 137
Oregon Court of Appeals, 12 de abril de 1995	(GPL Treatment Ltd. v. Louisiana-Pacific Group)	6	27	
Minnesota State District Court for the County of Hennepin, 14 de diciembre de 1999	(KSTP-FM, LLC v. Specialized Communications, Inc. and Adtronics Signs, Ltd.)	1 Part II 18	45, 67 35 25	Caso CLOUT No. 416
ARBITRAJE				
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 5713/1989	n/d	38 39 40	8, 65 178 4, 25	Caso CLOUT Nº 45
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 6281 26 August 1989,		75 79	3 9, 14, 27, 52, 61, 63, 68, 81	Caso CLOUT Nº 102

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7585/1992		Parte II	6	Caso CLOUT Nº 301
		25	12, 16	
		63	4	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	10	
		74	51, 52, 60, 67	
		75	10, 28	
		77	30	
		78	6, 14, 17, 22	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7197/1992		4	34	Caso CLOUT Nº 104
		53	4	
		54	3	
		61	4	
		62	3	
		69	4, 9	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	15	
		74	9, 50	
		77	17	
		78	11	
		79	16, 26, 51, 80, 87, 93	
		85	3, 4, 7, 10	
		87	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7153/1992		3	12	Caso CLOUT Nº 26
		53	4	
		32	78	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 6653/1993		4	10	Caso CLOUT Nº 103
		6	21	
		7	36	
		35	41	
		78	23, 27	
		81	27	
		84	1, 2, 5, 10, 15	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7565/1994		6	21	Caso CLOUT Nº 300
		39	189, 191, 193	
		78	29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7331/1994		1	11	Caso CLOUT Nº 303
		8	1, 9	
		39	33, 35	
		44	13, 14	
		50	7, 8	
		77	23	
		78	6, 25	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7531/1994		48	1, 2	Caso CLOUT Nº 304
		51	7	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	2	
		74	33, 40	
		75	9	
		84	1, 12	
		Parte III, Capítulo V, Sección VI	2	
		86	3	
		87	2	
		88	2	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7660 23 de agosto de 1994		1	51	Caso CLOUT Nº 302
		3	2	
		4	40	
		6	21	
		39	189, 190	
		51	1, 8, 16	
		74	42	
		81	27, 37	
		84	1, 2, 6, 7, 13, 17	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7844/1994		3	2	
		6	21	
		18	24	
		21	1	
		23	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7754 enero de 1995		48	5, 7	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7645 marzo de 1995		34	5	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16	
		75	34	
		81	8	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324/1995		1	54	
		6	21	
		8	16, 18, 35	
		9	32	
		14	32	
		55	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128/ 1995		7	20, 56	
		73	3, 6	
		75	20, 21	
		78	21, 35	
		79	9, 14, 27, 49, 55, 57, 98	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8204/1995		41	2	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8453 octubre de 1995		6	29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8247 junio de 1996		35	20	
		38	3, 44, 75, 85	
		39	104, 168	
		45	2, 8, 13	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8574 septiembre de 1996		71	6	
		72	2, 3, 15, 18	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	3	
		75	4, 7, 14, 27	
		76	4	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8740 octubre de 1996		73	1	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	4	
		74	43	
		75	5	
		76	5, 15	
		77	15	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8769 diciembre de 1996		78	26, 35	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8786 enero de 1997		25	14	
		33	6, 16, 18, 19	
		45	7	
		46	4	
		49	16	
		71	6, 36	
		72	2, 12, 21	
		77	16	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8611 23 de enero de 1997		1	14	
		7	17	
		9	11	
		19	18	
		39	14, 41, 63, 74	
		44	13, 14	
		71	17, 29	
		78	29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8962 septiembre de 1997		78	11	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8817 diciembre de 1997		7	44, 57	
		9	10	
		80	33	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9117 marzo de 1998		7	57	
		33	7, 21	
		34	11	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9574 agosto de 1998		85	3, 6	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9333 octubre de 1998		9	46	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8908 diciembre de 1998		1 7 78	14 47 27	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9978 marzo de 1999		81 84	18, 24, 27 1, 2, 6, 7	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9187 junio de 1999		6 44 55 77 78	21 2, 6, 14, 21 7 41 29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9448 julio de 1999		1 3 6 71 73 Parte III, Capítulo V, Sección II 78	13 2 20 22 4 19, 21 29	Caso CLOUT Nº 630
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 9887 agosto de 1999		26 64 73 81	1 2 6, 22 7, 9, 12, 13	
EX REPUBLICA DE YUGOSLAVIA				
Arbitraje				
Cámara Yugoslava de Economía, procedimiento de arbitraje de 15 de abril de 1999, laudo Nº T-23/97		2	11	
FEDERACIÓN DE RUSIA				
Arbitraje				
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 1/1993, 15 de abril de 1994	n/d	81 84	25, 27 1, 2, 6, 13, 16	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/1993, 9 de septiembre de 1994	n/d	85	3, 6, 8	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 251/93, 23 de noviembre de 1994	n/d	51 Parte III, Capítulo V, Sección II	15 9	
Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 304/1993, 3 de marzo de 1995	n/d	14 55	34, 38 4	Caso CLOUT Nº 139
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994, 16 de marzo de 1995		45 74 75 76 79	2, 10 8 9, 28 7 14, 27, 39, 55, 57, 77, 83, 93	Caso CLOUT Nº 140
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 193/1992, 17 de octubre de 1995	n/d	37 52 85 87 88	3 4 1, 3, 6, 8 1 1	Caso CLOUT Nº 141
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 193/1992, 17 de octubre de 1995		54 79	3 16, 25, 38, 104	Caso CLOUT Nº 142
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia Nº 155/1996, 22 de enero de 1997	n/d	79	15, 24, 34, 70, 81, 85, 100	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia Nº 82/199, 3 de marzo de 1997	n/d	81	3, 4, 5	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 38/ 1996, 28 de marzo de 1997	n/d	7	18	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 387/1995, 4 de abril de 1997	n/d	25 49	8 12	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 2/1995, 11 de mayo de 1997	n/d	10	3	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 229/1996, 5 de junio de 1997	n/d	9	45	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 255/1996, 2 de septiembre de 1997	n/d	2	12	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 236/1997, 6 de abril de 1998	n/d	2	11	
Tribunal Arbitral de la Comisión Marítima de Rusia, 18 de diciembre de 1998	n/d	2	14	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 302/1996, 27 de julio de 1999		7 71 Parte III, Capítulo V, Sección II 74	24 8, 34 9 6	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999, 24 de enero de 2000		6 40 44 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 75 76 77	15 30 3, 6, 14, 22 12 18, 83 12 9 18, 38	Caso CLOUT Nº 474
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998, 6 de junio de 2000	n/d	9 74 77	43 67, 70, 82, 89 22	
Otros				
Carta informativa Nº 29 del Alto Tribunal de Arbitraje de la Federación de Rusia, 16 de febrero de 1998	n/d	11 12 29 79	20 8 11 16, 25, 42, 69, 104	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
FINLANDIA				
Tribunales de apelación				
Tribunal de apelación de Helsinki, 29 de enero de 1998	n/d	9 35 38	34 48 16, 85	
Tribunal de apelación de Helsinki, 30 de junio de 1998	EP S.A. v. FP Oy	35 39 72 73	30 100, 107, 176 4, 17 5, 11	
Tribunal de apelación de Helsinki, 26 de octubre 2000	n/d	74 77	2, 23, 37, 67, 92 24	
Tribunales de distrito				
Tribunal de Primera Instancia, 11 de junio de 1995	n/d	35 38 39	30 52 100, 107, 176	
Tribunal de Primera Instancia, Kuopio 5 de noviembre de 1996	n/d	74 81 84	9 27 1, 2, 12	
FRANCIA				
Tribunal supremo				
Cour de cassation, 4 de enero de 1995	(Société Fauba v. Société Fujitsu)	1 14 13 86	51 31 11 6	Caso CLOUT Nº 155
Cour de cassation, 23 de enero de 1996	(Société Sacovini v. S.A.R.L. Les Fils de Henri Ramel)	25 35 46 49	19, 21, 22 18 12, 14, 15 21, 23, 24	Caso CLOUT Nº 150
Cour de cassation, 17 de diciembre de 1996	(Société Céramique culinaire de France v. Musgrave Ltd.)	1 6	45 20	Caso CLOUT Nº 206
Cour de cassation, 2 de diciembre de 1997	(Société Mode jeune diffusion v. Société Maglificio il Falco di Tiziana Goti e Fabio Goti et al.)	1 31	45 3	Caso CLOUT Nº 207
Cour de cassation, 27 de enero de 1998	(Mr. Glyn Hughes v. Société Souriau Cluses)	1 18	51 18	Caso CLOUT Nº 224
Cour de cassation, 16 de julio de 1998	(S.A. Les Verreríes de Saint-Gobain v. Martinswerk GmbH)	1 18 19 31	45 9 7 3	Caso CLOUT Nº 242
Cour de cassation, 5 de enero de 1999	(Thermo King v. Cigna, Dentres-sangle et al.)	4 36	1 7, 9, 16	Caso CLOUT Nº 241

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cour de cassation, 26 de mayo de 1999	(Karl Schreiber GmbH v. Société Thermo Dynamique Service et al.)	1 25 38 39 46 49 81 84	45 21 55, 62 182 14 23 27 14	Caso CLOUT Nº 315
Cour de cassation, 26 de junio de 2001	(Société Anton Huber GmbH & Co. KG v. SA Polyspace)	1 6 57	64 11, 28 5	
Cour de cassation, 19 de marzo de 2002	(SA Tachon diffusion v. Marshoes SL)	42	5	Caso CLOUT Nº 479
Cour de cassation, 24 de septiembre de 2003	(Aluminum and Light Industries Company v. Saint Bernard Miroiterie Vitretie, Sté C..., Sté n... (SNEM) et IVB Ch)	35 36	52 14	Caso CLOUT Nº 494
Tribunales de apelación				
Cour d'appel de Paris, 22 de abril de 1992	(Société Fauba v. Société Fujitsu)	1 Parte II 19 23	33, 51 31 11 1	Caso CLOUT Nº 158
Cour d'appel de Chambéry, 25 de mayo de 1993	(Société AMD Eléctronique v. Société Rosenberger Siam s.p.a.)	3	6	Caso CLOUT Nº 157
Cour d'appel de Grenoble, 16 de junio de 1993	(YTong Ltd. v. Lasaosa)	1 57	51 5	Caso CLOUT Nº 25
Cour d'appel de Grenoble, 23 de octubre de 1993	n/d	7	27	
Cour d'appel de Paris, 10 de noviembre de 1993	(Société Lorraine des produits métallurgiques v. Banque Paribas Belgique S.A. and Société BVBA Finecco)	1 57	51 5	Caso CLOUT Nº 156
Cour d'appel de Grenoble, 22 de febrero de 1995	(S.A.R.L. Bri Production "Bonaventure" v. Société Pan Africa Export)	1 7 25 49 61 64 73	9 20, 22 28 5, 34 4 8 6, 25	Caso CLOUT Nº 154
Cour d'appel de Grenoble, 26 de febrero de 1995	(Entreprise Alain Veyron v. Société E. Ambrosio)	6 8 14 48 55	7 31 40 10 2	Caso CLOUT Nº 151
Cour d'appel de Grenoble, 29 de marzo de 1995	(Cámara Agraria Provincial de Guipúzcoa v. André Margaron)	29 57	3, 6 5	Caso CLOUT Nº 153
Cour d'appel de Paris, 6 de abril de 1995	(Thyssen Stahlunion GmbH v. Maaden General Foreign Trade Organisation for Metal & Building Materials)	74 78 84	17, 22 6, 27 1, 2, 5, 11, 15	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cour d'appel de Grenoble, 26 de abril de 1995	(Marques Roque, Joaquim v. S.A.R.L. Holding Manin Rivière)	1 3 25 46 49 78	18, 51, 63 9, 14 24 17, 21 27 6	Caso CLOUT Nº 152
Cour d'appel de Grenoble, 13 de septiembre de 1995	(Société française de Factoring international Factor France v. Roger Caiato)	4 9 35 39	3 12 27, 34 184, 189	Caso CLOUT Nº 202
Cour d'appel de Colmar, 26 de septiembre de 1995	(Societé Ceramique Culinaire de France v. Musgrave Ltd.)	6	19	
Cour d'appel de Paris, 13 de diciembre de 1995	(Société Isea industrie SPA et al. v. SA Lu et al.)	Parte II 18 19 23 35	2, 16 2, 23 19 4 53	Caso CLOUT Nº 203
Cour d'appel de Grenoble, 15 de mayo de 1996	(Société Thermo King v. Cigna France et al.)	1 35 36	14, 45 16, 43, 46 7, 9, 16	Caso CLOUT Nº 204
Cour d'appel de Grenoble, 23 de octubre de 1996	(SCEA des Beauches v. Teso Ten Elsen GmbH & CoKG)	1 7 57	51 11, 57 5, 11	Caso CLOUT Nº 205
Cour d'appel d'Aix-en-Provence, 21 de noviembre de 1996	(Karl Schreiber GmbH v. Société Thermo Dynamique Service et autres)	81 84	27, 38 1, 6, 14	
Cour d'appel de Paris, 15 de octubre de 1997	(SARL Sodime-La Rosa v. Softlife Design Ltd. et al.)	6 57	1 5	Caso CLOUT Nº 223
Cour d'appel de Paris, 14 de enero de 1998	(Société Productions S.C.A.P. v Roberto Faggioni)	1 7 57 81	22, 45 29 9 27, 34	Caso CLOUT Nº 312
Cour d'appel de Versailles, 29 de enero de 1998	(Giustina International (SpA) v. Perfect Circle Europe (formerly Floquet Monopole (SARL))	39 46 47 49	19, 110, 180 19, 24 14 41	Caso CLOUT Nº 225
Cour d'appel de Paris, 4 de marzo de 1998	(Société Laborall v. SA Matis)	1 30 31 35 45	45 2 4, 6, 21 53 17	Caso CLOUT Nº 244
Cour d'appel de Paris, 18 de marzo de 1998	(Société Franco-Africaine de distribution textile v. More and More Textilfabrik GmbH)	1 31 35 45	45 4, 6, 21 53 16	Caso CLOUT Nº 245
Cour d'appel de Grenoble, 4 de febrero de 1999	(SARL Ego Fruits v. La Verja)	1 25	45 29	Caso CLOUT Nº 243
Cour d'appel de Paris, 21 de mayo de 1999	(S.A. JCP Industrie v. ARIS Antrieb und Steuerungen GmbH)	1	45	Caso CLOUT Nº 314

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cour d'appel de Grenoble, 21 de octubre de 1999	(Société Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International (SGI))	1 3 8 9 18 25 49 74 84	45 4 12 13 19, 21 27 33 23 1	Caso CLOUT Nº 313
Cour d'appel de Colmar, 24 de octubre de 2000	(S.a.r.l. Pelliculest/S.A. Rhin et Moselle Assurances v. GmbH Morton International/Société Zurich Assurances)	1 10	51 5	Caso CLOUT Nº 400
Cour d'appel d'Orléans, 29 de marzo de 2001	(Société TCE Diffusion S.a.r.l. v. Société Elettrotecnica Ricci)	1	45	Caso CLOUT Nº 398
Cour d'appel de Colmar, 12 de junio de 2001	(Romay AG v. SARL Behr France)	1 53 77 79	12 2 34 9, 16, 53, 68, 81	Caso CLOUT Nº 480
Cour d'appel de Paris, 14 de junio de 2001	(Aluminium and Light Industries Company (ALICO Ltd.) v. SARL Saint Bernard Miroiterie Vitrerie)	3 35 36 49	10 52 14 3, 36, 39	Caso CLOUT Nº 481
Cour d'appel de Paris, 6 de noviembre de 2001	(Traction Levage SA v. Drako Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH)	4 6 7 12 38 39	40 20 18 3 41, 58, 67 98	Caso CLOUT Nº 482
Tribunales de distrito				
Tribunal Grande Instance de Colmar, 18 de diciembre de 1997	(Société Romay AG v. Société Behr France SARL)	1	45	
Tribunales especiales				
Tribunal Commercial de Paris, 28 de octubre de 1997	(SA Matis v. Societé Laborall)	1	45	
Tribunal de commerce Besancon, 19 de enero de 1998	(Flippe Christian v. SARL Douet Sport Collections)	1 79	45 8, 13, 20, 22, 35, 56, 60, 73, 81, 85, 102	
Tribunal de commerce Montargis, 6 de octubre de 2000	(Société TCE Diffusion S.a.r.l. v. Société Elettrotecnica Ricci)	1	45	
HUNGRÍA				
Tribunal supremo				
Legfelsóbb Biróság, 25 de septiembre de 1992	United Technologies International Inc. Pratt and Whitney Commercial Engine Business v. Magyar Légi Közlekedési Vállalat (Malév Hungarian Airlines)	2 14 19 23 55	13 33, 39 14 2 5, 8	Caso CLOUT Nº 53

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunales de apelación				
Fováosi Biróság (Metropolitan Court), Budapest, 10 de enero de 1992	United Technologies International Inc. Pratt and Whitney Commercial Engine Business v. Magyar Légi Közlekedési Vállalat (Málev Hungarian Airlines)	19 23	14 2	
Fovárosi Biróság, Budapest, 24 de marzo de 1992	Adamfi Video Production GmbH v. Alkotk Studisa Kisszövetkezet	11 12 14 54	19 7 13, 30 4	Caso CLOUT Nº 52
Fovárosi Biróság, Budapest, 19 de marzo de 1996	n/d	1	12	Caso CLOUT Nº 126
Fovárosi Biróság, Budapest, 21 de mayo de 1996	n/d	1 Parte II	45, 48 5	Caso CLOUT Nº 143
Fovárosi Biróság, Budapest, 17 de junio de 1997	n/d	1 Parte II 18 19	45 12 7 2	Caso CLOUT Nº 173
Fovárosi Biróság, Budapest, 1 de julio de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 172
Arbitraje				
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 20 de diciembre de 1993	n/d	1	23	Caso CLOUT Nº 161
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Budapest, laudo VB/94124, 17 de noviembre de 1995	n/d	6 71 73 78	21 19, 20 6, 24 31	
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 5 de diciembre de 1995	n/d	3 39 71 78	2, 5 113, 122 13, 17 31	Caso CLOUT Nº 164
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 10 de diciembre de 1996	n/d	53 59 Parte III, Capítulo IV 66 67 69 79	4 1 3 1, 2, 6 10 3 11, 25, 46	Caso CLOUT Nº 163
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 8 de mayo de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 174
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 25 de mayo de 1999	n/d	1 73 77	45 20 39	Caso CLOUT Nº 265

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
ISRAEL				
Tribunal supremo				
Supreme Court of Israel, 22 de agosto de 1993		42 80	4 32	
ITALIA				
Tribunal constitucional				
Corte costituzionale, 19 de noviembre de 1992	(F.A.S. Italiana s.n.c. —Ti.Emme s.n.c.— Pres.Cons.Ministri (Avv.gen. Stato))	31 67	1 4	Caso CLOUT Nº 91
Tribunal supremo				
Corte di Cassazione, 9 de junio de 1995, Nº 6499	(Alfred Dunhill Ltd. v. Tivoli Group s.r.l.)	3	16	
Corte di Cassazione, 8 de mayo de 1998	(Codispral S.A. v. Fallimento F.lli Vismara di Giuseppe e Vincenzo Vismara s.n.c.)	1	46	
Corte di Cassazione, 7 de agosto de 1998	(AMC di Ariotti e Giacomini s.n.c vs. A. Zimm & Söhne GmbH)	1	45	Caso CLOUT Nº 644
Corte di Cassazione S.U., 14 de diciembre de 1999	(Imperial Bathroom Company v. Sanitari Pozzi s.p.a.)	1	12	Caso CLOUT Nº 379
Corte di Cassazione, 10 de marzo de 2000	(Krauss Maffei Verfahrenstechnik GmbH, Krauss Maffei AG v. Bristol Meyer Squibb s.p.a.)	31	28	Caso CLOUT Nº 646
Corte di Cassazione S.U., 19 de junio de 2000	(Premier Steel Service Sdn. Bhd v. Oscam S.)	6	4	Caso CLOUT Nº 647
Tribunales de apelación				
Corte d'appello di Genova, 24 de marzo de 1995	(Marc Rich & Co. AG v. Iritecna s.p.a.)	9	44	
Corte d'appello di Milano, 20 de marzo de 1998	(Italdecor s.a.s. v. Yiu's Industries (H.K.) Limited)	1 25 33 49	51 12, 14 2 14, 16	
Corte d'appello di Milano, 11 de diciembre de 1998	(Bielloni Castello v. EGO)	1 7 63 75	45 20 2 26, 33	Caso CLOUT Nº 645
Tribunales de distrito				
Tribunale civile di Monza, 14 de enero de 1993	(Nuova Fucinati s.p.a. v. Fondmetal International A.B.)	6 79	19 2, 4, 6, 47, 61, 66	Caso CLOUT Nº 54

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunale civile di Cuneo, 31 de enero de 1996	(Sport D'Hiver di Geneviève Culet v. Ets. Louys et Fils)	7 38 39	10 47, 58, 85 93, 111, 124, 125, 155	
Tribunale di Verona, 19 de diciembre de 1997	n/d	1	64	
Tribunale di Pavia, 29 de diciembre de 1999	Tessile 21 s.r.l. v. Ixela S.A.	1 4 7 74 78 79	2, 19, 51 9, 12, 21 11, 13, 31, 33 89 18, 29 92	Caso CLOUT Nº 380
Tribunale di Vigevano, 12 de julio de 2000	(Rheinland Versicherungen v. s.r.l. Atlarex and Allianz Subalpina s.p.a.)	1 4 6 7 12 35 38 39 40 44 Parte III, Capítulo V, Sección II 79	1, 4, 24, 31, 37, 39, 40, 41, 43, 45, 52 9, 12, 14, 24, 38, 40 1, 11, 25 9, 13, 31, 33, 34, 33, 34, 35, 46 3 42, 47 21, 41, 77 13, 16, 17, 36, 51, 87, 94, 98, 104, 109, 112, 124, 126, 127, 144, 5, 16 13, 14 16 91, 92	Caso CLOUT Nº 378
Tribunale di Rimini, 26 de noviembre de 2002	(Al Palazzo s.r.1. v. Bernardaud S.A.)	1 4 7	4, 6, 18, 19, 31, 32 14, 15 12, 13, 19, 43	Caso CLOUT Nº 608
Tribunales inferiores				
Pretura di Torino, 30 de enero de 1997	(C. & M. s.r.l. v. D. Bankintzopoulos & O.E.)	1 39 74	45 13, 15, 104, 126, 127 9	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Pretura circondariale di Parma, Sezione di Fidenza, 24 de noviembre de 1989	(Foliopack AG v. Daniplast s.p.a.)	25 48 49 84	5 1 10, 17 2, 6, 13	Caso CLOUT Nº 90
Arbitraje				
Tribunal Arbitral especial de Florencia, 19 de abril de 1994		1 6	51 18	Caso CLOUT Nº 92
MÉXICO				
Tribunales de primera instancia				
Sexto juzgado civil de primera instancia, Tijuana, Estado de Baja California, 14 de julio de 2000	n/d	1 57	45 1	
Arbitraje				
Arbitraje Compromex, 4 de mayo de 1993	(Jose Luis Morales y/o Son Export, S.A. de C.V., de Hermosillo Sonora, México v. Nez Marketing de Los Angeles, California)	81	25	
Comisión para la protección del comercio exterior de México, 29 de abril de 1996	(Conservas L. Costeña S.A. de C.V. v. Lanín San Lui S.A. & Agro-industrial Santa Adela S.A)	7 11 Parte II 18 23 34 35	39 8 34 6 1 1 35	
Comisión para la protección del comercio exterior de México, 30 de noviembre de 1998	(Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd. , Seoulia Confectionery Co.)	1 7	45 20	
PAÍSES BAJOS				
Tribunal supremo				
Hoge Raad, 26 de septiembre de 1997	(M.J.H.M. Foppen (h.o.d.n. Productions) v. Tissage Impression Mécanique TIM S.A.)	1 31	45 3, 10	
Hooge Raad, 7 de noviembre de 1997	(J.T. Schuermans v. Boomsma Distilleerderij/Wijnkoperij))	1 8 11 12 Parte II 14	51 19, 20, 21 19 7 33, 34 3	
Hoge Raad, 20 de febrero de 1998	(Bronneberg v. Belvédère)	1 38 39	45 4, 24, 43, 53 69, 72, 90, 102, 110, 163	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunales de apelación				
Hof's Hertogenbosch, 26 de febrero de 1992	(Melody v. Loffredo, h.o.d.n. Olympic)	4 7 39	49 24 49	
Hof Amsterdam, 16 de julio de 1992	(Box Doccia Megius v. Wilux International)	1	12	
Hof's Hertogenbosch, 26 de octubre de 1994	(Jungmann Nutzfahrzeuge v. Terhaag Bedrijfsauto's)	57	5	
Hof Arnhem, 22 de agosto de 1995	(Diepeveen-Dirkson v. Nieuwen-hoven Veehandel)	4 77	34 3	
Hof's Hertogenbosch, 9 de octubre de 1995	(Tissage Impression Mecanique v. Foppen)	3 31 45 57	2 4 17 5	
Hof Arnhem, 21 de mayo de 1996	(Maglificio Esse v. Wehkamp)	4 42	19 3	
Hof Leeuwarden, 5 de junio de 1996, Nº 404	(Schuermans v. Boomsa)	1	51	
Hof Arnhem, 17 de junio de 1997	(Bevaplast v. Tetra Médical)	1 38 39	45 6, 44, 49 135, 146	
Hof's Hertogenbosch, 24 de julio de 1997	(La Metallifera v. Bressers Metaal)	1	45	
Hof's Hertogenbosch, 2 de octubre de 1997	(Van Dongen Waalwijk Leder v. Conceria Adige)	1	45	
Hof's Hertogenbosch, 15 de diciembre de 1997	(Nurka Furs v. Nertsenfokkerij de Ruiter)	38 39 64	40, 50 104, 130, 170 14, 18	
Hof Arnhem, 9 de febrero de 1999	(Kunsthaus Mathias Lempertz v. Wilhelmina van der Geld)	36 Parte III, Capítulo IV 69	10 9 5	
Hof Arnhem, 27 de abril de 1999	(G. Mainzer Raumzellen v. Van Keulen Mobielbouw Nijverdal BV)	1 3	12 9	
Tribunales de distrito				
Rechtbank Alkmaar, 30 de noviembre de 1989	(Société Nouvelle Baudou S.S. v. Import – en Exportmaatschappis Renza BV)	1	68	
Rechtbank Alkmaar, 8 de febrero de 1990	(Cofacredit S.A. v. Import – en Exportmaatschappis Renza)	1	68	
Rechtbank Dordrecht, 21 de noviembre de 1990	(E.I.F. S.A. v. Factron BV)	1	68	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Rechtbank Roermond, 19 de diciembre de 1991	(Fallini Stefano v. Foodik)	1 38 39 40	51, 68 33, 35, 48, 55 80, 126, 127, 184 4, 16, 25	Caso CLOUT Nº 98
Rechtbank Arnhem, 25 de febrero de 1993	P.T. van den Heuvel (Netherlands) v. Santini Maglificio Sportivo di Santini P & C S.A.S. (Italy)	1 4 7	51 38 46	Caso CLOUT Nº 99
Rechtbank Roermond, 6 de mayo de 1993	(Gruppo IMAR v. Protech Horst)	1 4 7 74 78	60 38 46 26 29	
Rechtbank Arnhem, 27 de mayo de 1993	(Hunfeld v. Vos)	2	5	
Rechtbank Arnhem, 30 de diciembre de 1993	(Nieuwenhoven Veehandel v. Diepeveen)	1 78	22, 51 29	Caso CLOUT Nº 100
Rechtbank Amsterdam, 15 de junio de 1994	(Galerie Moderne v. Waal)	78	29	
Rechtbank Amsterdam, 5 de octubre de 1994	(Tuzzi Trend Tex Fashion v. Keijer-Somers)	1 4 7 24	61 48 25 1, 2	
Rechtbank Middelburg, 25 de enero de 1995	(CL Eurofactors v. Brugse Import – en Exportmaatschappi)	1 4 7 57	51 38 46 5	
Rechtbank Zwolle, 1 de marzo de 1995	(Wehkamp v. Maglificio Esse)	1 4 42	51 19 3	
Rechtbank 's Gravenhage, 7 de junio de 1995	(Smits v. Jean Quetard)	1 6 39	54 20 14	
Rechtbank Almelo, 9 de agosto de 1995	(Wolfgang Richter Montagebau v. Handelsonderneming Euro-Agra and Te Wierik)	1 78	51 32	
Gerechtshof 's Hertogenbosch, 24 de abril de 1996	(Peters v. Kulmbacher Spinnerei Produktions)	Parte II 18	19 20	
Rechtbank Rotterdam, 21 de noviembre de 1996	(Biesbrouck v. Huizer Export)	1 82	45 6	
Rechtbank Zwolle, 5 de marzo de 1997, Nº 230	(CME Cooperative Maritime Etaploise S.A.C.V. v. Bos Fishproducts Urk BV)	1 7 38 39	45 59 7, 14, 16, 34, 40, 41, 47, 48, 50, 56 33, 55, 127, 130, 132, 172	
Rechtbank Zutphen, 29 de mayo de 1997	(Aartsen v. Suykens)	1 4 7	51 25 18	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Rechtbank Arnhem, 17 de julio de 1997	(Kunsthaus Math. Lempertz v. Wilhelmina van der Geld)	1 7 36 Parte II, Capítulo IV 69	45 20 10 9 5	
Rechtbank's Hertogenbosch, 2 de octubre de 1998	(Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland)	71 77 79	13, 26 14 9, 14, 27, 28, 43, 78	
Rechtbank Rotterdam, 12 de julio de 2001	(Hispafruit BV v. Amuyen S.A.)	11 12	18, 19 6, 7	
Rechtbank Rotterdam, 1 de noviembre de 2001		1	6	
SUECIA				
Arbitraje				
Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998		1 7 35 38 39 40	45 53 14, 19, 49 5 1, 37, 192 1, 4, 6, 9, 11, 13, 16, 17, 18, 21, 29, 32, 33, 38, 42	Caso CLOUT Nº 237
SUIZA				
Tribunal supremo				
Bundesgericht, 18 de enero de 1996	n/d	57 58	6 4	Caso CLOUT Nº 194
Schweizerisches Bundesgericht (I. Zivilabteilung), 28 de octubre de 1998	n/d	1 7 25 39 45 46 49 50 78	45 50 17, 18 129 2 10, 11 19, 20 11 11, 12, 17, 29	Caso CLOUT Nº 248
Bundesgericht, 11 de julio de 2000	n/d	1 4	42 42	
Bundesgericht, 15 de septiembre de 2000	(FCF S.A. v. Adriafil Commerciale s.r.l)	11 Parte III, Capítulo V, Sección II 75 77	2 16, 18 25, 34, 35 42	
Bundesgericht, 22 de diciembre de 2000	(Roland Schmidt GmbH v. Textil-Werke Blumenegg AG)	8	10, 19, 25	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunales supremos cantonales				
Des Zivilgerichts des Kantons Basel-Stadt, 21 de diciembre de 1992	n/d	1 3 4 9 11 Parte II 78	37, 51 2 5 38 3 29, 34 29	Caso CLOUT Nº 95
Kantonsgericht Wallis, 6 de diciembre de 1993	n/d	1 78	63 29	
Tribunal cantonal de Vaud, 17 de mayo de 1994	n/d	85 87 88	2, 3, 11 6 10, 13	Caso CLOUT Nº 96 and No. 200
Tribunal cantonal du Valais, 29 de junio de 1994	n/d	6 74	1, 4 57	Caso CLOUT Nº 199
Kantonsgericht Zug, 1 de septiembre de 1994	n/d	78	29	
Kantonsgericht Zug, 15 de diciembre de 1994	n/d	78	29	
Tribunal cantonal du Valais, 20 de diciembre de 1994	n/d	58 59	1 1	Caso CLOUT Nº 197
Kantonsgericht des Kantons Zug, 16 de marzo de 1995	n/d	6	19	Caso CLOUT Nº 326
Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, 30 de junio de 1995	n/d	1 3 38 39	51 2 41 104, 141	Caso CLOUT Nº 262
Obergericht des Kantons Thurgau, 19 de diciembre de 1995	n/d	1 4 8 Parte II 14	37 24, 36 4 33, 35, 36 3, 5	Caso CLOUT Nº 334
Canton Ticino, seconda Camera civile del Tribunale d'appello, 12 de febrero de 1996	n/d	1 4 78	37 24 29	Caso CLOUT Nº 335
Tribunal cantonal de Vaud, 11 de marzo de 1996	n/d	1 53 78	6 2 6, 33	
Tribunal cantonal de Vaud, 11 de marzo de 1996	n/d	6	1	Caso CLOUT Nº 211
Tribunal de la Glane, 20 de mayo de 1996	n/d	78	29	
Kantonsgericht Nidwalden, 5 de junio de 1996	n/d	2	4	Caso CLOUT Nº 213

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Obergericht des Kantons Luzern, 8 de enero de 1997	n/d	1	13, 16, 45	Caso CLOUT Nº 192
		3	9	
		38	34, 35, 47, 69, 92	
		39	117, 145	
		44	11, 14, 22	
		74	17	
Kantonsgericht St. Gallen, 12 de agosto de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 216
		34	2, 4	
		58	6, 8	
Cour de Justice Genève, 10 de octubre de 1997	n/d	4	40	Caso CLOUT Nº 249
		39	188	
Kantonsgericht Zug, 16 de octubre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 218
Tribunal cantonal du Valais, 28 de octubre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 219
		33	12	
		35	1, 37	
		39	138	
		45	13	
		Parte III, Capítulo IV	8	
		67	13	
Kantonsgericht Nidwalden, 3 de diciembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 220
		6	20	
		39	28, 78	
		78	32	
Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt, 3 de diciembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 221
		9	15, 28	
		57	6	
Tribunal cantonal du Vaud, 24 de diciembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 257
Cantone del Ticino Tribunale d'appello, 15 de enero de 1998	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 253
		4	11	
		7	36	
		35	41, 42	
		36	6, 7, 9, 13	
		38	20	
		Parte III, Capítulo IV	19, 20	
		67	5, 17	
		74	38	
		81	15, 27	
		84	1, 2, 6, 7, 8, 13	
Kantonsgericht Freiburg, 23 de enero de 1998	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 259
		4	38	
		7	46	
Tribunal cantonal du Valais (IIe Cour Civile), 29 de junio de 1998	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 256
		35	1, 38	
		39	106, 143	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Kantonsgericht Kanton Wallis (Zivilgerichtshof I), 30 de junio de 1998	n/d	1 4 54	45 52 5	Caso CLOUT Nº 255
Kanton St. Gallen, Bezirksgericht Unterrheintal, 16 de septiembre de 1998	n/d	1 39 44	45 141 14	Caso CLOUT Nº 263
Canton de Genève, Cour de Justice (Chambre civile), 9 de octubre de 1998	n/d	2	10	Caso CLOUT Nº 260
Kantonsgericht des Kantons Zug, 25 de febrero de 1999	n/d	1 3 53 74 78	45 9, 11 4 55 15, 29	Caso CLOUT Nº 327
Canton Ticino, seconda Camera civile del Tribunale d'appello, 8 de junio de 1999	n/d	1 39	45 33, 74	Caso CLOUT Nº 336
Obergericht Kanton Basel-Landschaft, 5 de octubre de 1999	n/d	1 29	45 3, 4	Caso CLOUT Nº 332
Kantonsgericht des Kantons Zug, 21 de octubre de 1999	n/d	1 76 78	8, 19, 45 19 1, 7, 29	Caso CLOUT Nº 328
Tribunales inferiores				
Canton del Ticino: Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna, 16 de diciembre de 1991	n/d	1 59 78	51 3 6, 19, 29	Caso CLOUT Nº 55*
Canton del Ticino: Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna, 27 de abril de 1992	n/d	1 7 38 39 50 78	51, 63 48 4, 41, 44, 49 172 6, 12 28	Caso CLOUT Nº 56
Richteramt Laufen des Kantons Berne, 7 de mayo de 1993	n/d	1 3 7	51, 63 9 2, 3	Caso CLOUT Nº 201
Bezirksgericht Arbon, 9 de diciembre de 1994	n/d	4 78	36 2, 30	
Bezirksgericht der Sanne (Zivilgericht), 20 de febrero de 1997	n/d	1 4 7 10 14 32 61 63 64 72 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 75 81 84	10, 42, 45 10 36 7 17 2 4 4 11 14 18 2, 92 35 7, 10, 31 1, 3, 6, 7, 8, 13	Caso CLOUT Nº 261
Bezirksgericht St. Gallen, 3 de julio de 1997	n/d	1 8 11 14 55	45 13, 14, 21, 23, 34, 45, 46 1 6, 7, 41 6	Caso CLOUT Nº 215

*Fechado el 15 diciembre 1991 en el caso CLOUT Nº 55.

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunales mercantiles				
Handelsgericht des Kantons Zurich, 9 de septiembre de 1993	n/d	3	2	Caso CLOUT Nº 97
		4	4, 9, 13	
		7	18, 31, 32	
		35	42, 53	
		38	21	
		39	13, 16	
		78	20, 29, 36	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 26 de abril de 1995	n/d	3	9	Caso CLOUT Nº 196
		4	9, 16, 20, 41	
		5	1, 3, 4	
		7	31	
		39	7, 13, 16, 97, 169	
		46	16	
		49	4, 26	
		74	17, 22	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 21 de septiembre de 1995	n/d	74	9	Caso CLOUT Nº 195
		78	11, 12, 29	
Handelsgericht des Kantons St. Gallen, 5 de diciembre de 1995	n/d	8	4	Caso CLOUT Nº 330
		11	6, 12	
		Parte II	34	
		14	3, 8, 14, 35	
		78	29	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 10 de julio de 1996	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 193
		Parte II	2	
		18	2, 14, 18, 25	
		19	3	
		23	4	
		79	9	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 5 de febrero de 1997	n/d	1	51	Caso CLOUT Nº 214
		4	20	
		6	20	
		25	11	
		45	13	
		49	13	
		73	2, 6, 14, 17	
		Parte II, Capítulo V, Sección III	18	
		74	29, 67	
		78	1, 7	
		81	8, 15, 25, 27	
		84	1, 2, 9, 13	
Handelsgericht des Kantons Aargau, 26 de septiembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 217
		7	4, 48	
		14	11	
		25	1, 28	
		49	5, 34	
		61	4	
		64	6, 9	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16	
		74	73, 87	
		75	28, 29, 34	
		78	3, 6	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Handelsgericht des Kantons Aargau, 19 de diciembre de 1997	n/d	1 74 78	45 57, 58 4	Caso CLOUT Nº 254
Handelsgericht des Kantons Zürich, 21 de septiembre de 1998	n/d	1 3 35 39 78	45 2 20 67, 68, 74 2	Caso CLOUT Nº 252
Handelsgericht des Kantons Zürich, 30 de noviembre de 1998	n/d	1 4 7 8 Parte II 18 19 35 38 39 40 73	2, 9, 51 16, 24, 52 20 29, 48 2 2 2 3, 44 18, 21, 33, 38, 45, 70 13, 16, 44, 95, 105, 121 3, 24 6, 7	Caso CLOUT Nº 251
Handelsgericht des Kantons Zürich, 10 de febrero de 1999	n/d	1 3 4 6 31 74 79	45 2, 7 9 8 13, 29 23 12, 13, 21, 36, 76, 81, 85, 99, 100	Caso CLOUT Nº 331
Handelsgericht des Kantons Zürich, 8 de abril de 1999	n/d	1 3	45 2	Caso CLOUT Nº 325
Handelsgericht des Kantons Aargau, 11 de junio de 1999	n/d	1 4 7	45 24 4, 18	Caso CLOUT Nº 333
Arbitraje				
Schiedsgericht der Handelskammer Zürich, laudo Nº 273/95, 31 de mayo de 1996	n/d	2 4 39 71 72 73 80 81	10 8 14 12, 24 4, 13, 16 2, 5, 11, 12, 16, 18 7, 15, 27, 31 10, 11, 13, 15	

APÉNDICE II

Lista de casos por países

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
ALEMANIA				
Landgericht Aachen, 3 de abril de 1989	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 46
		38	64	
		39	9, 174	
		53	2	
		59	1	
Landgericht München I, 3 de julio de 1989	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 3
		39	50, 52, 79	
Oberlandesgericht Koblenz, 23 de febrero de 1990	n/d	1	68	
Amtsgericht Oldenburg in Holstein, 24 de abril de 1990	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 7
		33	11	
		47	5	
		59	1, 3	
		74	9	
		78	10, 11, 13, 29	
Landgericht Frankfurt, a. M., 2 de mayo de 1990	n/d	1	61, 68	
Landgericht Hildesheim, 20 de julio de 1990	n/d	1	68	
Landgericht Stuttgart, 31 de agosto de 1990	n/d	1	68	Caso CLOUT Nº 4
		38	4, 23, 32, 33, 37, 77	
		39	22, 24, 66, 74, 98, 104, 159	
		78	30	
Landgericht Hamburg, 26 de septiembre de 1990	n/d	1	11, 37, 68	Caso CLOUT Nº 5
		4	7	
		8	7, 15, 45	
		9	33	
		Parte II	34	
		14	3	
		23	1	
		29	7	
		78	10, 29	
Amtsgericht Ludwigsburg, 21 de diciembre de 1990	n/d	1	68	
		59	1	
Landgericht Bielefeld, 18 de enero de 1991	n/d	39	6, 65, 175	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Amtsgericht Frankfurt a. M., 31 de enero de 1991	n/d	71 74	2, 27, 34, 35 12	Caso CLOUT Nº 51
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 13 de junio de 1991	n/d	1 58 78	60 2 5, 17, 29	Caso CLOUT Nº 1
Landgericht Stuttgart, 13 de agosto de 1991	n/d	7 27	42 2, 8, 9	
Landgericht Baden-Baden, 14 de agosto de 1991	n/d	1 19 35 39 51 61 74	62 15 47, 51 8, 11, 33, 36 4, 10 6 17	Caso CLOUT Nº 50
Oberlandesgericht Celle, 2 de septiembre de 1991	n/d	1 Parte II 15 53 Parte III, Capítulo V Sección II 74 76 77	45 18 1 2 21 7, 41, 46, 48, 89, 95 12, 23 21, 43	Caso CLOUT Nº 318
Landgericht Frankfurt a. M., 16 de septiembre de 1991	n/d	1 26 49 78	61 6, 10, 12, 17, 18 2 30	Caso CLOUT Nº 6
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 17 de septiembre de 1991	n/d	1 3 25 30 46 48 49 81 82	51 7 1, 28 1 4 1 5, 34 7, 8 9	Caso CLOUT Nº 2
Oberlandesgericht Koblenz, 27 de septiembre de 1991	n/d	1 82	51, 60 8, 15, 18, 21	Caso CLOUT Nº 316
Oberlandesgericht Köln, 27 de noviembre de 1991	n/d	1	35	
Oberlandesgericht Koblenz, 16 de enero de 1992	n/d	4 30	31 4	Caso CLOUT Nº 226
Landgericht Mönchengladbach, 22 de mayo de 1992	n/d	38 39 59	59, 71 119, 152 3	
Landgericht Heidelberg, 3 de julio de 1992	n/d	1 78	27 29	
Landgericht Düsseldorf, 9 de julio de 1992	n/d	80	8, 11, 23, 30	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Berlin, 16 de septiembre de 1992		39	99, 125, 157	
Oberlandesgericht Hamm, 22 de septiembre de 1992	n/d	1	22, 51	Caso CLOUT Nº 227
		Parte II	33	
		18	9, 10	
		19	5	
		61	2	
		64	6	
		71	21	
		Parte III Capítulo V, Sección II	3	
		75	6, 19	
		76	6	
		77	31	
		78	29	
Landgericht Berlin, 30 de septiembre de 1992	n/d	72	5, 10	
		75	29	
Landgericht Berlin, 6 de octubre de 1992	n/d	59	3	
		74	9	
		77	27	
Amtsgericht Zweibrücken, 14 de octubre de 1992		26	8	
		78	29	
Oberlandesgericht Karlsruhe, 20 de noviembre de 1992		1	51, 61	Caso CLOUT Nº 317
		6	1	
		8	30	
		31	25	
		Parte III, Capítulo IV	12, 14, 15, 16, 17, 23	
		66	3	
		67	8, 14	
Landgericht Krefeld, 24 de noviembre de 1992		15	1	
		81	8, 25, 29	
Landgericht Frankfurt a. M., 9 de diciembre de 1992		39	21, 181	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 8 de enero de 1993		1	51, 54	Caso CLOUT Nº 48
		6	20	
		38	3, 41	
		39	3, 50, 104, 172	
		50	7	
		51	3, 10, 11	
Oberlandesgericht Saarbrücken, 13 de enero de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 292
		6	8	
		9	21	
		Parte II	30	
		18	13	
		38	17, 33, 35, 91	
		39	34, 36, 39, 147	
		44	12, 14	
Landgericht Verden, 8 de febrero de 1993		78	29	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Düsseldorf, 12 de marzo de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 310
		39	43, 92, 94, 95, 112, 124, 153	
Landgericht Landshut, 5 de abril de 1993		39	118	
Landgericht Krefeld, 28 de abril de 1993		72	10	
Landgericht Aachen, 14 de mayo de 1993		4	6, 35	Caso CLOUT Nº 47
		31	17	
		60	2	
		61	2	
		63	5	
		74	84	
		79	5	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 2 de julio de 1993		1	51	Caso CLOUT Nº 49
		5	2	
		6	17	
		7	26	
		57	10	
		Parte III, Capítulo V Sección II	22	
		74	21, 45, 47, 49, 96	
Landgericht Aachen, 28 de julio de 1993		39	26	
Oberlandesgericht Koblenz, 17 de septiembre de 1993		1	12, 14, 15, 26, 29, 51, 54	Caso CLOUT Nº 281
		4	38	
		6	20	
		7	46	
		53	3	
		54	4	
		59	2	
		61	3	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	19	
		74	9, 33	
		78	11, 17, 29	
Landgericht Berlin, 30 de septiembre de 1993		39	125	
Landgericht Köln, 11 de noviembre de 1993		38	51, 58, 72	
		39	134, 156	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 18 de noviembre de 1993		80	9, 11, 23, 30	
Landgericht Hannover, 1 de diciembre de 1993		39	33, 57, 84	
		59	1	
Landgericht Memmingen, 1 de diciembre de 1993		3	2	
		11	13, 14	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Düsseldorf, 14 de enero de 1994		25	6	Caso CLOUT Nº 130
		64	3	
		71	36	
		72	10, 18, 20	
		Parte III, Capítulo V Sección II	4	
		74	9, 28, 57, 62, 69	
		75	5, 24, 28, 29, 32	
		76	5	
		77	7, 8, 31	
		78	11	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 18 de enero de 1994		25	19	Caso CLOUT Nº 79
		35	4, 31	
		46	12	
		49	21	
		58	2	
		59	3	
		60	3	
		78	5, 10, 11, 12, 16, 17, 29	
		81	11, 13	
Kammergericht Berlin, 24 de enero de 1994		1	37, 51	Caso CLOUT Nº 80
		4	24, 53	
		7	48	
		54	4	
		78	29	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 10 de febrero de 1994 [6 U 32/93]		1	51, 60, 61	Caso CLOUT Nº 81
		38	3, 11, 33, 41, 44, 45, 47, 55, 76	
		39	14, 94, 95, 98, 104, 112, 124, 148	
		78	29	
		81	11, 12	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 10 de febrero de 1994 [6 U 119/93]		25	28	Caso CLOUT Nº 82
		45	13	
		46	5	
		40	18	
		51	5, 15	
		74	17	
		78	29	
		82	7, 20	
		83	5	
Oberlandesgericht Köln, 22 de febrero de 1994		1	51	Caso CLOUT Nº 120
		6	20	
		11	4	
		Parte II	3	
		18	3, 22	
		29	3, 4, 5	
		38	25, 53, 90	
		39	26, 177	
		47	5	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München, 2 de marzo de 1994		26	18	Caso CLOUT Nº 83
		45	13	
		49	37	
		50	9	
		78	17, 29	
		81	11, 12, 13	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 4 de marzo de 1994		Parte II	8	Caso CLOUT Nº 121
		14	1	
		18	5	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 20 de abril de 1994		1	2	Caso CLOUT Nº 84
		4	51	
		7	2, 6	
		26	18	
		35	8, 29	
		78	28	
Amtsgericht Charlottenburg, 4 de mayo de 1994		79	1, 2, 15, 23, 37, 76, 81, 85, 101	
		82	11, 22	
		84	22	
Amtsgericht Nordhorn, 14 de junio de 1994		4	25	
		Parte II	20	
		48	11	
		78	6, 29, 37	
Landgericht Düsseldorf, 23 de junio de 1994		38	43, 54, 55, 60, 64	
		39	105, 109, 139	
Landgericht Gießen, 5 de julio de 1994		6	7	
		39	33	
		78	29	
Landgericht Frankfurt, 6 de julio de 1994		1	62	
		4	14	
		7	34	
		9	40	
Landgericht Kassel, 14 de julio de 1994		78	12, 16	
Landgericht Düsseldorf, 25 de agosto de 1994		1	51, 60	
		4	17, 21	
		35	42	
		77	27	
		78	29	
Amtsgericht Mayen, 6 de septiembre de 1994		1	51	
Landgericht Berlin, 15 de septiembre de 1994		35	21, 32	
		71	13, 14, 15, 31	
		77	6	
Amtsgericht Mayen, 19 de septiembre de 1994		4	38	
		7	46	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Amtsgericht Riedlingen, 21 de octubre de 1994		38	53, 58, 74	
		39	105, 123, 125, 157	
		78	37	
Landgericht Oldenburg, 9 de noviembre de 1994		3	2	
		46	22	
		78	15, 29	
Oberlandesgericht Oldenburg, 1 de febrero de 1995		Parte II	26	Caso CLOUT Nº 165
		48	1	
		49	40	
		81	28	
		84	18	
Landgericht München I, 8 de febrero de 1995		1	28	Caso CLOUT Nº 131
		14	10, 15	
		39	91	
Oberlandesgericht Hamm, 8 de febrero de 1995		4	36	Caso CLOUT Nº132
		8	53	
		Parte II	24, 36	
		24	3	
		27	4	
		74	9	
		78	16, 29, 36	
Oberlandesgericht München, 8 de febrero de 1995 [7 U 1720/94]		1	11	Caso CLOUT Nº 133
		Parte II	2	
		18	2	
		19	6	
		49	35	
		53	4	
		62	2	
		77	32	
		80	6, 13, 25, 29	
		84	1, 4, 6, 7	
Oberlandesgericht München, 8 de febrero de 1995		3	2	Caso CLOUT Nº 167
		6	20	
		38	25, 28	
		39	114, 129, 146	
		44	10, 14, 17	
		77	17	
Bundesgerichtshof, 15 de febrero de 1995		4	37	Caso CLOUT Nº 124
		26	18	
		49	37	
		72	1, 19	
		80	10, 11, 23, 30	
Landgericht Oldenburg, 15 de febrero de 1995		78	29	
Amtsgericht Wangen, 8 de marzo de 1995		1	51	
Landgericht München, 20 de marzo de 1995		4	38	
		7	46	
		39	63, 85	
		61	6	
		78	29	
		81	11, 12	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 31 de marzo de 1995		14	20	Caso CLOUT Nº 135
		18	7	
		19	5	
		62	3	
Landgericht Landshut, 5 de abril de 1995		6	14, 25	
		25	19	
		38	1, 44, 74, 83, 85	
		39	3, 6, 125, 158	
		40	3, 4, 5, 16, 20, 26, 31, 32, 37	
		46	12	
		49	21	
		61	6	
		78	29	
		81	24, 28, 33, 39	
		84	1, 2, 6, 7, 13	
Landgericht Alsfeld, 12 de mayo de 1995		1	37	Caso CLOUT Nº 410
		14	36	
		59	3	
		74	57, 65	
		77	27	
		78	29	
		79	9, 16, 25, 50	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 23 de mayo de 1995		14	27	Caso CLOUT Nº 291
		15	1	
		18	1, 12, 25	
		19	5	
		39	14	
Oberlandesgericht Celle, 24 de mayo de 1995		6	11, 26	Caso CLOUT Nº 136
		7	20	
		25	5, 8	
		47	6, 8	
		49	10, 12	
		78	29	
		81	3, 27	
		84	1, 6, 7, 13	
Landgericht München, 29 de mayo de 1995		1	27	
		6	11	
		Parte II	18	
Oberlandesgericht Hamm, 9 de junio de 1995		4	38, 40	Caso CLOUT Nº 125
		6	20, 25	
		7	46	
		45	6	
		46	20	
		48	8	
		73	20, 36, 94	
Landgericht Kassel, 22 de junio de 1995		1	37, 51	
		78	29, 30, 38	
		79	29	
Amtsgericht München, 23 de junio de 1995		80	2, 17, 20	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München, 28 de junio de 1995		57	5	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 5 de julio de 1995		1	51	Caso CLOUT Nº 276
		9	37	
		Parte II	27, 32, 34	
Landgericht Aachen, 20 de julio de 1995		7	6	
		74	57	
		78	6, 17, 29, 37	
Oberlandesgericht Rostock, 27 de julio de 1995		1	48	Caso CLOUT Nº 228
		Parte II	5	
		58	2	
		74	56	
		78	29	
Oberlandesgericht Stuttgart, 21 de agosto de 1995		4	38	Caso CLOUT Nº 289
		7	46	
		39	14, 122	
Landgericht Ellwangen, 21 de agosto de 1995		1	9	
		35	25	
		38	36, 37, 81	
		39	107	
		47	8, 9	
		73	2, 6, 23	
		79	14, 28, 52, 57, 59	
		82	13, 19	
Amtsgericht Mayen, 6 de septiembre de 1995		7	18	
Landgericht Kassel, 21 de septiembre de 1995		64	4	
Amtsgericht Kehl, 6 de octubre de 1995		Parte II	25	
		19	16, 17	
		24	4	
		27	4	
		39	22, 151	
		59	3	
		78	29	
Landgericht Düsseldorf, 11 de octubre de 1995		2	6	
		4	40	
		Parte III, Capítulo V, Sección V	1	
		81	2, 14, 25, 26, 27	
		82	2	
		83	2	
Landgericht Trier, 12 de octubre de 1995		6	1	Caso CLOUT Nº 170
		25	22	
		35	17, 45	
		38	16, 34	
		40	4, 23	
		46	15	
		49	24	
		68	1	
		73	20, 94	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Hamburg, 23 de octubre de 1995		1	51	
Landgericht Köln, 16 de noviembre de 1995		1	21	
Landgericht Siegen, 5 de diciembre de 1995		1 57	51 5	
Landgericht Marburg, 12 de diciembre de 1995		39	14, 22, 64, 82, 186, 187	
Landgericht Bochum, 24 de enero de 1996		39	21, 30, 83	Caso CLOUT Nº 411
Landgericht München, 25 de enero de 1996		4 59	46 3	
Amtsgericht Augsburg, 29 de enero de 1996		39 78	4, 122, 128 29	
Landgericht Kassel, 15 de febrero de 1996		1 6 8 27 39 53 59 74	54 20 19, 54 3, 4, 7 29, 53 3 3 9	Caso CLOUT Nº 409
Landgericht Oldenburg, 28 de febrero de 1996		Parte II 14 15 16 17	33 23 1 2 1	
Landgericht Düsseldorf, 5 de marzo de 1996		50	4	
Landgericht Bad Kreuznach, 12 de marzo de 1996		1	51, 62	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 15 de marzo de 1996		6 14	9, 23 36	
Landgericht Saarbrücken, 26 de marzo de 1996		1 3 7 38 39	45 2 20 20 47, 51, 74	Caso CLOUT Nº 337
Landgericht Oldenburg, 27 de marzo de 1996		1 33	50 15, 17	
Bundesgerichtshof, 3 de abril de 1996		1 7 25 34 46 49 58 72	45 3 17, 25, 30 3, 8 10 1, 19, 29, 44 7 1	Caso CLOUT Nº 171

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Duisburg, 17 de abril de 1996		1	45	
		4	38	
		7	46	
		Parte II	18, 27	
		38	21	
		39	14	
		53	4	
		54	1	
Landgericht Aachen, 19 de abril de 1996		1	45	
		35	13	
		65	1	
Oberlandesgericht Köln, 21 de mayo de 1996		1	19, 21, 31, 45	Caso CLOUT Nº 168
		7	55	
		35	7, 15, 39	
		40	8, 44	
		45	13	
		74	42, 67, 84	
Landgericht Hamburg, 17 de junio de 1996		1	45	
Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Arbitraje, 21 de junio de 1996		1	9, 51	Caso CLOUT Nº 166
		6	12, 24	
		7	20	
		8	21	
		45	2	
		61	2	
		73	8, 13	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	6, 13	
		74	60, 61, 85	
		76	3	
		77	28	
		78	6, 29	
		79	3, 9, 10, 14, 27, 29, 41, 55, 57, 61, 63, 74, 93, 97	
		80	5, 19, 22	
		81	15, 16	
		83	4	
Amtsgericht Bottrop, 25 de junio de 1996		1	45	
		78	16	
Landgericht Paderborn, 25 de junio de 1996		1	45	
		35	2, 5	
		38	30, 81	
		39	107, 184	
		74	42	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 11 de julio de 1996		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 169
		4	38	
		7	46	
		53	4	
		61	2	
		74	57	
Landgericht Bielefeld, 2 de agosto de 1996		62	3	Caso CLOUT Nº 376
		74	53	
		78	29	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Düsseldorf, 13 de septiembre de 1996		1	45	
Landgericht Heidelberg, 2 de octubre de 1996		1	45	
Amtsgericht Koblenz, 12 de noviembre de 1996		1	45	
		74	9	
		78	12, 16	
Bundesgerichtshof, 4 de diciembre de 1996		1	45	Caso CLOUT Nº 229
		6	3	
		35	12	
		38	15	
		39	41, 60, 67, 86, 173	
		81	11, 12	
Landgericht München, 9 de diciembre de 1996		1	45	
Bundesgerichtshof, 11 de diciembre de 1996		1	44, 45	Caso CLOUT Nº 268
		8	12, 36	
		31	3, 4, 24	
		45	17	
Oberlandesgericht Köln, 8 de enero de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 311
		6	1	
		31	21, 25	
		61	4	
		71	9	
		74	39	
		77	12	
		80	4, 18, 21	
Oberlandesgericht Koblenz, 31 de enero de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 282
		8	6	
		14	36	
		25	24	
		35	6	
		39	3, 10, 60, 63, 89	
		46	17	
		48	9	
		49	2, 5, 27, 34, 38	
		50	10	
		74	17	
		78	29	
		80	3, 16, 28, 29	
Bundesgerichtshof, 5 de febrero de 1997		61	5	
Oberlandesgericht Hamburg, 28 de febrero de 1997		7	20, 21	Caso CLOUT Nº 277
		25	13	
		47	13	
		49	15	
		75	12, 15	
		77	9	
		79	2, 9, 14, 27, 48, 55, 57, 61, 63, 65, 103	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Frankenthal, 17 de abril de 1997		1	45	
Oberlandesgericht Düsseldorf, 24 de abril de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 275
		4	38	
		7	46	
		25	4, 7, 12, 15	
		47	12	
		49	9, 11, 14	
		51	14	
		53	4	
		59	3	
		71	22	
		78	16	
Landgericht München, 6 de mayo de 1997		1	45, 61	
		4	38	
		7	20, 46	
Landgericht Paderborn, 10 de junio de 1997		1	45	
Landgericht Hamburg, 19 de junio de 1997		1	45	
Landgericht München, 23 de junio de 1997		1	45	
Oberlandesgericht Karlsruhe, 25 de junio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 230
		4	49	
		6	1, 20	
		7	3, 24	
		Parte II	20	
		38	9, 31, 33, 39, 47, 60, 73, 77	
		39	8, 120, 123, 154, 171	
		40	5, 15, 16, 17, 19	
		44	4, 14	
		80	1	
Bundesgerichtshof, 25 de junio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 235
		26	13, 16	
		38	18	
		39	42	
		48	1	
		51	6, 12	
		61	6	
		74	30, 81	
		77	25	
		81	8	
		82	13, 16	
Oberlandesgericht Hamburg, 4 de julio de 1997		14	9, 24	
		47	3	
		76	20	
		79	2, 14, 27, 44, 61, 67, 85	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht München, 9 de julio de 1997		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 273
		4	38, 39	
		6	11	
		8	22	
		39	9, 88	
		44	14	
		50	7, 8	
		53	4	
		57	1	
		59	1	
		62	3	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	21	
		74	95	
		80	6, 12, 24, 29	
Oberlandesgericht Köln, 9 de julio de 1997		1	51	Caso CLOUT Nº 283
		Parte III, Capítulo IV	13, 22	
		66	3	
		67	7, 11	
		69	2	
Oberlandesgericht München, 9 de julio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 287
		3	9	
		6	20	
		57	5	
Landgericht Saarbrücken, 18 de julio de 1997		1	45	
Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 de julio de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 236
		6	20	
		14	36	
		45	2	
		53	4	
Bundesgerichtshof, 23 de julio de 1997		6	9	Caso CLOUT Nº 231
Landgericht Göttingen, 31 de julio de 1997		1	45	
Oberlandesgericht Köln, 21 de agosto de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 284
		38	7, 10, 40, 50, 58, 59, 61, 77	
		39	50, 113, 125, 131, 160	
		57	5	
		77	19	
		81	11, 13	
Landgericht Heilbronn, 15 de septiembre de 1997		1	2, 45	Caso CLOUT Nº 345
		4	40	
		8	51	
		Parte II	16, 17, 20, 25, 36	
		24	4	
		61	6	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	1	
		74	7	
		81	15, 25, 27	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Hagen, 15 de octubre de 1997		1	45	
		4	38	
		7	46	
Landgericht Erfurt, 28 de octubre de 1997		1	45	
Oberlandesgericht Hamm, 5 de noviembre de 1997		1	12, 14, 45	Caso CLOUT Nº 295
		50	13	
		81	35	
Landgericht Bayreuth, 11 de diciembre de 1997		1	45	
Oberlandesgericht München, 28 de enero de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 288
		53	4	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	19	
		74	53, 93	
		81	3, 32	
Landgericht Bückeburg, 3 de febrero de 1998		1	45	
Bundesgerichtshof, 12 de febrero de 1998		1	10, 45	Caso CLOUT Nº 269
		4	36, 45	
Oberlandesgericht München, 11 de marzo de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 232
		4	38	
		7	46	
		Parte II	16	
		18	10	
		19	16, 18	
		38	23, 32, 33	
		39	9, 10, 34, 35, 117, 135, 144	
		40	5, 14, 28	
Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1998		1	60	
		3	4	
		4	53	
		7	30	
Oberlandesgericht Zweibrücken, 31 de marzo de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 272
		Parte II	16, 20	
		35	24	
		79	14, 17, 30, 59, 75, 82, 88, 95	
Landgericht Aurich, 8 de mayo de 1998		1	45	
Oberlandesgericht Jena, 26 de mayo de 1998		1	22, 45	Caso CLOUT Nº 280
		38	34, 52, 81	
		39	120, 169	
		44	13, 14	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	21	
		74	17, 95	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Saarbrücken, 3 de junio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 290
		38	16, 44, 48	
		39	14, 76, 123, 127, 161	
Oberlandesgericht Hamm, 23 de junio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 338
		4	44	
		6	1	
		31	19	
		33	1, 4, 10	
		Parte III, Capítulo IV	4, 21	
		66	1, 2	
		68	1	
		69	7	
		71	12, 16, 30	
Oberlandesgericht Dresden, 9 de julio de 1998		9	18, 27	Caso CLOUT Nº 347
		Parte II	2, 27	
		18	2, 20	
Landgericht Erfurt, 29 de julio de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 344
		39	52, 58, 68, 187	
		62	3	
		74	17	
Oberlandesgericht Bamberg, 19 de agosto de 1998		1	45	
Oberlandesgericht Koblenz, 11 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 285
		38	24, 33, 59, 71	
		39	105, 119, 156	
		40	5, 27, 32	
		44	9, 12, 14, 15	
Oberlandesgericht Oldenburg, 22 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 340
		30	2	
		31	22	
		53	4	
		Parte III, Capítulo IV	5, 19	
		66	1, 2	
		69	8	
Landgericht Regensburg, 24 de septiembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 339
		39	81, 172	
		48	4	
Oberlandesgericht München, 21 de octubre de 1998		1	11, 12, 45	Caso CLOUT Nº 297
		4	40	
		6	20	
		7	20	
		59	1	
Oberlandesgericht Celle, 11 de noviembre de 1998		1	51	Caso CLOUT Nº 274
		57	5, 13	
Bundesgerichtshof, 25 de noviembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 270
		6	20	
		8	5, 27	
		38	18, 31, 33	
		39	8, 45, 120, 123	
		40	5, 15	
		44	5	
		80	1	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Mainz, 26 de noviembre de 1998		1	45	Caso CLOUT Nº 346
		3	15	
		46	7	
Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitrage, 29 de diciembre de 1998		1	9, 45	Caso CLOUT Nº 293
		6	24	
		26	14	
		45	13	
		47	17	
		72	9	
		73	6, 15, 19	
		81	25, 27	
		84	1, 2, 6, 7, 8, 13	
		85	9	
		87	4	
		88	11	
Oberlandesgericht Bamberg, 13 de enero de 1999		1	51	Caso CLOUT Nº 294
		26	2, 5	
		74	16, 78, 89, 91	
		75	12, 30	
Landgericht Zwickau, 19 de marzo de 1999		1	2, 45	
		7	43, 49	
		8	4, 21	
		9	16	
		78	9	
Landgericht Berlin, 24 de marzo de 1999		4	24	
Bundesgerichtshof, 24 de marzo de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 271
		7	4	
		35	47	
		77	4, 20	
		79	7, 9, 14, 18, 28, 31, 56, 58, 76, 82, 89, 96	
Landgericht Flensburg, 24 de marzo de 1999		31	30	Caso CLOUT Nº 377
		36	15	
		50	1	
		Parte III, Capítulo IV	7	
		66	2, 4	
		74	3, 9	
		78	29	
Oberlandesgericht Naumburg, 27 de abril de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 362
		Parte II	8, 16	
		19	12	
		27	8, 10	
		33	13, 14, 20	
		47	7, 8, 9	
		75	13	
Amtsgericht Stendal, 12 de octubre de 1999		1	45	
Oberlandesgericht Braunschweig, 28 de octubre de 1999		Parte II	19	Caso CLOUT Nº 361
		77	7, 35	
		85	3, 4, 5, 6, 8	
		88	14	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Bundesgerichtshof, 3 de noviembre de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 319
		38	27, 36, 41, 43, 78	
		39	60, 62, 63, 69, 71, 108, 122, 183	
Oberlandesgericht Koblenz, 18 de noviembre de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 359
		38	26, 58, 71	
		39	121, 153	
Oberlandesgericht Hamburg, 26 de noviembre de 1999		1	51	Caso CLOUT Nº 348
		7	45	
		45	13	
		49	43	
		61	6	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	6, 21	
		74	67, 68, 90, 95	
		76	4	
		81	8, 15	
		88	3, 16	
Landgericht Köln, 30 de noviembre de 1999		38	4	Caso CLOUT Nº 364
		39	31, 75	
		45	8	
		74	17	
Oberlandesgericht München, 3 de diciembre de 1999		1	45	Caso CLOUT Nº 430
		15	1	
		31	5, 26	
Oberlandesgericht Dresden, 27 de diciembre de 1999		1	30	
		6	11	
		8	26	
		71	11, 24	
		78	28	
Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 26 de enero de 2000		1	45	
Oberlandesgericht Stuttgart, 28 de febrero de 2000		1	32, 45	
		3	2	
		Parte II	34	
		14	3	
		78	29	
Amtsgericht Duisburg, 13 de abril de 2000		1	32	Caso CLOUT Nº 360
		4	38, 39	
		7	46	
		9	14, 18	
		14	16	
		31	9, 32	
		36	4, 8, 18	
		Parte III, Capítulo IV	1, 6, 18	
		66	1	
		67	9, 12, 16	
		69	1, 6	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht Darmstadt, 9 de mayo de 2000		14	37	Caso CLOUT Nº 343
		35	23	
		38	20	
		39	2, 48	
		40	40	
		50	7	
		55	2	
		57	5	
		74	25	
		77	26, 40	
		78	16	
Oberlandesgericht Frankfurt a. M., 30 de agosto de 2000		1	45	Caso CLOUT Nº 429
		6	20, 23	
		8	4, 12, 19	
		14	3	
		18	5, 12	
Landgericht Stendal, 12 de octubre de 2000		1	45	Caso CLOUT Nº 432
		6	5	
		7	19	
		53	4	
		59	1	
		71	1, 4, 32, 34	
		78	29	
Oberlandesgericht Köln, 13 de noviembre de 2000		1	38	
Oberlandesgericht Oldenburg, 5 de diciembre de 2000		1	45	Caso CLOUT Nº 431
Landgericht Trier, 7 de diciembre de 2000		1	45	
		57	5	
Landgericht Stendal, 10 de diciembre de 2000		78	5, 6	
Saarländisches Oberlandesgericht, Saarbrücken, 14 de febrero de 2001		3	2	
Landgericht Flensburg, 19 de enero de 2001		1	22	
		57	5	
Oberlandesgericht Stuttgart, 28 de febrero de 2001		10	6	
Oberlandesgericht Köln, 16 de julio de 2001		8	19	Caso CLOUT Nº 607
Bundesgerichtshof, 31 de octubre de 2001		1	34, 36	Caso CLOUT Nº 445
		2	2, 8	
		7	20, 23	
		8	49	
		Parte II	16, 17, 20, 21, 22	
Bundesgerichtshof, 9 de enero de 2002		4	12	
		7	20, 33	
		19	16, 17	
		74	90	
		79	19, 32, 91, 92	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Landgericht München, 27 de febrero de 2002		3 53 62	4 4 3	
Oberlandesgericht Karlsruhe, 19 de diciembre de 2002		26 31 Parte III, Capítulo IV 82 84 86	15 7 27 12 6, 7 2	Caso CLOUT Nº 594
Oberlandesgericht Karlsruhe, 6 de marzo de 2003		39	20, 59, 66, 73, 94, 112, 113, 116, 127, 179	Caso CLOUT Nº 593
Landgericht Berlin, 21 de marzo de 2003		38 39 53 74 78	4, 33, 41, 43, 57, 68 98, 105, 109, 137, 150 4 57 18, 33	Caso CLOUT Nº 634
Oberlandesgericht Zweibrücken, 2 de febrero de 2004		39 40 44 74 79	139 10, 12, 24, 35, 40 8, 14, 19 20 86, 90	Caso CLOUT Nº 596
Oberlandesgericht Celle, 10 de marzo de 2004		39 40 44 49	6, 57, 65 11 20 25	Caso CLOUT Nº 597
Oberlandesgericht München, 15 de septiembre de 2004		7 25 26 55 76	15 8 2 9 18, 22	Caso CLOUT Nº 595
ARGENTINA				
Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, 23 de octubre de 1991	(Aguila Refractarios S.A. s/ Conc. Preventivo)	9 78	35 23	
Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial Nº 10, Buenos Aires, 6 de octubre de 1994	(Bermatex s.r.l. v. Valentin Rius Clapers S.A. v. Sbrojovka Vsetin S.A.)	9 78	5, 36 23	
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993	(Inta S.A. v. MCS Officina Meccanica s.p.a.)	4 Parte II 18	33 16 16	
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995	(Bedial, S.A., v. Paul Müggenburg and Co. GmbH)	36 Parte III, Capítulo IV 66 67	8 7, 11 1, 6 6	Caso CLOUT Nº 191

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 de abril de 2000	(Mayer Alejandro v. Onda Hofferle GmbH & Co)	1 7	51 18	
AUSTRALIA				
Court of Appeal, New South Wales, 12 de marzo de 1992	(Renard Constructions v. Minister for Public Works)	7	20	
Federal Court of Australia, 28 de abril de 1995	(Roder Zelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty. Ltd. and Reginald R. Eustace)	4 8 11 Parte II 15 18 23 25 26 30 49 75 76 81	31 21 1 33 1 4, 11 5 9, 26 4 5 32 23 16 30, 31, 40, 42	Caso CLOUT Nº 308
Supreme Court of Queensland, 17 de noviembre de 2000	(Downs Investments Pty Ltd. v. Perwaja Steel SDN BHD)	1 6 7 25 54 61 72 74 75	51 20 11 10 2 4 11 44, 88 17, 22, 25, 28, 29	Caso CLOUT Nº 631
AUSTRIA				
Oberster Gerichtshof, 2 de julio de 1993	n/d	13	1	
Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft – Wien, 15 de junio de 1994	n/d	1 4 6 7 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 77 78	51 49 21 24 5 4, 8, 50 31 24, 35	Caso CLOUT Nº 93
Ibid	n/d	1 4 7 16 29 38 39 74 78	51 49 24 3 17 14, 18, 19 33, 46 16 24, 35	Caso CLOUT Nº 94

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberlandesgericht Innsbruck, 1 de julio de 1994	n/d	4	14, 17	Caso CLOUT Nº 107
		7	34	
		25	20	
		35	42	
		36	3, 8, 21	
		46	13	
		49	22	
Oberster Gerichtshof, 27 de octubre de 1994	n/d	3	9	Caso CLOUT Nº 105
Oberster Gerichtshof, 10 de noviembre de 1994	n/d	1	5, 7, 19, 22, 31, 32	Caso CLOUT Nº 106
		6	1, 7	
		8	4, 21, 24, 34, 37	
		10	8	
		Parte II	33	
		14	18, 22, 29, 37	
		55	3	
Oberster Gerichtshof, 2 de febrero de 1995	n/d	1	20, 51	Caso CLOUT Nº 176
		2	15	
		7	41	
		8	4	
		9	17, 29	
		11	1, 4, 8, 10	
		Parte II	16	
		14	21	
		19	4	
		26	1, 3, 11	
		29	8, 13	
		41	1	
		54	3	
		Parte III, Capítulo IV	19	
		71	16, 20	
		75	12	
		76	10	
		77	5, 44	
		80	6, 14, 26, 31	
Oberlandesgericht Linz, 23 de mayo de 1995	n/d	71	16	
Oberlandesgericht Graz, 9 de noviembre de 1995	n/d	9	22	Caso CLOUT Nº 175
		35	33	
		50	12	
Oberlandesgericht Wien, 7 de noviembre de 1996	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 11 de febrero de 1997	n/d	2	3, 4	Caso CLOUT Nº 190
		6	1	
Handelsgericht Wien, 4 de marzo de 1997	n/d	6	4	
Oberster Gerichtshof, 20 de marzo de 1997	n/d	1	37, 43, 45	Caso CLOUT Nº 189
		4	24	
		8	4, 21	
		Parte II	33	
		14	1, 19, 25	
		19	1, 8, 10	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 24 de abril de 1997	n/d	4 8	43 2	
Oberster Gerichtshof, 26 de abril de 1997	n/d	13	2	
Oberster Gerichtshof, 18 de junio de 1997	n/d	1 Parte II 14 18	45 35 4 8	Caso CLOUT Nº 239
Oberster Gerichtshof, 8 de septiembre de 1997	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 11 de septiembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 307
Schiedsgericht der Börse für Landwirtschaftliche Produkte – Wien, 10 de diciembre de 1997 laudo Nº S2/97,	n/d	68 72 73	1 5 2, 9	
Oberster Gerichtshof, 12 de febrero de 1998	n/d	1 71 73 76	9, 51 5, 7, 12, 25 4, 6, 10 11	Caso CLOUT Nº 238
Oberster Gerichtshof, 10 de marzo de 1998	n/d	1 57	45 8	Caso CLOUT Nº 421
Oberster Gerichtshof, 25 de junio de 1998	n/d	1 4	45 36, 40	
Oberster Gerichtshof, 30 de junio de 1998	n/d	1 7 27 39	45 42 1, 2, 5, 8 13, 33	Caso CLOUT Nº 305
Oberster Gerichtshof, 10 de septiembre de 1998	n/d	31	3, 24	
Oberster Gerichtshof, 15 de octubre de 1998	n/d	1 4 6 9	45 28 4 4, 9, 20, 24	Caso CLOUT Nº 240
Oberster Gerichtshof, 11 de marzo de 1999	n/d	1 Parte II	45 33	Caso CLOUT Nº 306
Oberster Gerichtshof, 19 de marzo de 1999	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 29 de junio de 1999	n/d	1 7 11 29 31 49 57 Parte III, Capítulo IV Parte III, Chap V, Sección V 81 82 83	45 28, 40 9 9, 12 7, 21 25 12 25, 26 2 1, 3, 4, 6, 7, 14, 15, 19, 36 3, 14 3	Caso CLOUT Nº 422

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 27 de agosto de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 423
		38	7, 14, 16, 21, 22, 27, 29, 30, 33, 36, 47, 59, 81	
		39	6, 13, 50, 54, 65, 70, 113, 115, 128, 149	
Oberster Gerichtshof, 12 de noviembre de 1999	n/d	1	45	
Oberster Gerichtshof, 9 de marzo de 2000	n/d	1	3, 45	Caso CLOUT Nº 424
		7	37, 38	
		8	4	
		11	1	
Oberster Gerichtshof, 21 de marzo de 2000	n/d	1	39, 45	Caso CLOUT Nº 425
		4	26	
		6	4	
		9	3, 4, 5, 7, 20, 23, 26	
Oberster Gerichtshof, 13 de abril de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 426
		7	7, 11	
		25	2	
		49	5	
Oberster Gerichtshof, 28 de abril de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 427
		Parte III, Capítulo V, Sección II	2	
		74	8, 19, 73, 86	
		75	8, 9, 32, 33	
		76	7, 37	
Oberster Gerichtshof, 7 de septiembre de 2000	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 428
		4	22, 25, 36, 40	
		7	51	
		Parte II	20	
		46	2	
		49	1	
Oberster Gerichtshof, 18 de abril de 2001	n/d	3	2	
Oberster Gerichtshof, 22 de octubre de 2001	n/d	4	7, 38, 52	Caso CLOUT Nº 605
		6	11, 30	
		7	46	
		9	2	
		57	3	
Oberster Gerichtshof, 14 de enero de 2002	n/d	3	2, 10	Caso CLOUT Nº 541
		6	20	
		8	32	
		Parte II	16, 17, 23	
		38	18, 27, 30, 41, 43, 46, 59	
		39	32, 40, 42, 59, 65, 67, 96, 107, 113, 119	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	5, 7	
		74	30, 45, 76	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oberster Gerichtshof, 17 de abril de 2002	n/d	39 44	38, 42 9, 14	Caso CLOUT Nº 542
Oberlandesgericht Graz, 16 de septiembre de 2002	n/d	27 75 88	1 16 8	Caso CLOUT Nº 540
BÉLGICA				
Tribunal Commercial Bruxelles, 13 de noviembre de 1992	(Maglificio Dalmine v. Covires)	1 71	58, 68 10, 18	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 23 de febrero de 1994	(Porter Textil GmbH v. J.P.S. BVBA)	1	68	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 16 de marzo de 1994	(Schobo BV v. Mols K. L. NV)	1	68	
Tribunal commercial de Bruxelles, 5 de octubre de 1994	(Calzaturificio Moreo Junior S.r.l v. S.P.R. L.U. Philmar Diffusion)	1 39	63, 68 106, 142	
Rechtbank van Koophandel Hasselt, 1 de marzo de 1995	(J.P.S. BVBA v. Kabri Mode BV)	71	18	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 2 de mayo de 1995	(Vital Berry Marketing NV v. Dira-Frost NV)	1 11 12 29 79	7 17, 20 5, 8 10 2, 9, 16, 26, 45, 62, 64, 81	
Tribunal Commercial de Nivelles, 19 de septiembre de 1995	(S.A. Gantry v. Société de Droit Suisse, Research Consulting Marketing [R.C.M. AG])	1 4 Parte II 19	51, 68 34, 36 16 9	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 18 de octubre de 1995	(SA A. t. v. NV B.)	1	51, 63, 68	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 8 de noviembre de 1995	(S.p.A. Ca'del Bosco v. Francesco BV)	1	51, 63, 68	
Hof van Bereop Antwerpen, 18 de junio de 1996	(M.M. v. S.A.P.)	4	22, 34	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 9 de octubre de 1996	(Margon S.r.l. v. NV Sadelco)	1	51, 63, 68	
Rechtbank Koophandel Kortrijk, 16 de diciembre de 1996	(Namur Kredietverzekering v. Wesco)	1 35 39	45, 68 40, 47 21, 77, 125, 130, 132, 148	
Rechtbank Koophandel Kortrijk, 6 de enero de 1997	(B.V.B.A. Vano v. S.A. Manufactures de chaussures Jean Cabireau)	1	51	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 21 de enero de 1997	(Epsilon BVBA v. Interneon Valkenswaard BV)	4	18	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Rechtbank van Koophandel Kortrijk, 27 de junio de 1997	(N.V. Silver International v. Pochon Tissage S.A.)	38 39	43, 55, 56 25, 146	
Rechtbank Koophandel Kortrijk, 6 de octubre de 1997	(Wonderfil S.r.l. v. N.V. Depraetere Industries)	1 35 38	51 40, 47 35, 55	
Rechtbank Koophandel Kortrijk, 17 de junio de 1998	(Koning & Hartman B.V. and Klaasing Electronics B.V. v. Beerten N.V.)	4 78	34 11	
Hof Antwerp, 4 de noviembre de 1998	(C.V.I.S. Trading v. B.V. Vadotex)	78	38	
Rechtbank van Koophandel Hasselt, 2 de diciembre de 1998	(M. v. N.V. M)	7	10	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 2 de junio de 1999	(S.A. Isocab France v. E.C.B.S.)	8 10	52 4	
Hof van Beroep Gent, 26 de abril de 2000	(BV BA. J.P. v. S. Ltd.)	71	23, 28, 33	
Rechtbank Koophandel Ieper, 29 de enero de 2001	(M. s.p.a. v. N.)	4 7 9 78	40 19, 44 5 23	
Cour d'appel Mons, 8 de marzo de 2001	(S.A. Vetimo v. SARL Aubert)	1	62	
Rechtbank van Koophandel Kortrijk, 4 de abril de 2001	(H. v. D.)	11 78	12, 14 6	
Rechtbank Koophandel Veurne, 25 de abril de 2001	(BV BA G-2 v. AS C.B.)	1 9 78	34 5 31	
Rechtbank Koophandel Hasselt, 19 de septiembre de 2001	(First Motors N.V. v. Dorakkers Cornelis)	3	9	
RB Koophandel Kortrijk, 3 de octubre de 2001	(NV R v. BV N.C.M.)	78	6	
Tribunal Commercial Namur, 15 de enero de 2002	(SA P. v. AWS)	6 53 78	2 3 6	
Hof Beroep Gent, 31 de enero de 2002	(B.S. AS v. N.V. D.C. and N.V. C.)	1	45	
Rechtbank Koophandel Ieper, 18 de febrero de 2002	(L. v. SA C.)	9 78	5 31	
Hof van Beroep Gent, 15 de mayo de 2002	(N.V. A.R. v. N.V. I.)	1 3 6 7 11 57	54 2 20 13, 20 5, 10 5	
Rechtbank van Koophandel Hasselt, 22 de mayo de 2002	(R.V.V. NV v. J.V. BV)	11	12, 15	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
BULGARIA				
Court of Arbitration of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, laudo Nº 11/1996	n/d	1 7 78	45 49 8, 18	
Court of Arbitration of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, laudo Nº 56/1995, 24 de abril de 1996	n/d	1 40 74 79	34, 45 5, 32, 36 14 14, 27, 33, 71, 79, 87	
Court of Arbitration of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, 12 de febrero de 1998	n/d	79	9, 16, 25, 40, 62, 63, 68, 81	
CANADÁ				
Ontario Court-General Division, 16 de diciembre de 1998	(Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.)	74	45	
Ontario Court of Appeal, 26 de enero de 2000	(Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc.)	77	11	
Ontario Superior Court of Justice, 31 de agosto de 1999	(La San Giuseppe v. Forti Moulding Ltd.)	1 35 39 40 52	45 20, 50 138 5, 29 6	Caso CLOUT Nº 341
CHINA				
Laudo de la Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China (CIETAC) (Contrato #QFD890011)		9 77	6 36	
Laudo de la CIETAC, 18 de abril de 1991	n/d	76	13, 21	
Laudo de la CIETAC, 6 de junio de 1991	n/d	Parte III, Capítulo V, Sección II 77 86 88	14 2 5 12	
Laudo de la CIETAC, 20 de junio de 1991	n/d	74	77	
Laudo de la CIETAC, 30 de octubre de 1991	n/d	Parte III, Capítulo V, Sección II 75 76 81 84	4 5 5 27, 28, 38 1, 2, 6, 13	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Laudo de la CIETAC, 1 de abril de 1993	n/d	18 19 Parte II Parte III, Capítulo V, Sección II 75 76	3 13 3 11 11 8	
Tribunal Popular Intermedio de Xianmen, 31 de diciembre de 1992	n/d	54	3	
Laudo de la CIETAC, 23 de febrero de 1995	n/d	38 66	63 5	
Cámara Económica del Tribunal Popular Intermedio de Chansha, caso Nº 89, 18 de septiembre de 1995	n/d	73	6	
DINAMARCA				
Østre Landsret, 22 de enero de 1996	(Dänisches Bettenlager GmbH & Co. KG v. Forenede Factors A/S)	57	5	Caso CLOUT Nº 162
Østre Landsret, 23 de abril de 1998	(Elinette Konfektion Trading ApS v. Elodie S.A.)	1 Parte II 18	48, 51 6 18	Caso CLOUT Nº 309
Sø og Handelsretten, 31 de enero de 2002	(Dr. S. Sergueev Handelsagentur v. DAT-SCHAUB A/S)	44	14, 16	
Hjesteret, 15 de febrero de 2002	(Damstahl A/S v. A.T.I. s.r.l.)	9 Parte II	30 9	
EGIPTO				
CRCICA Arbitration El Cairo, 3 de octubre de 1995		45 46	2, 4 4	
ESPAÑA				
Audiencia Provincial de Barcelona, 4 de febrero de 1997	(Manipulados del Papel y Cartón SA v. Sugem Europa SL)	1	45	Caso CLOUT Nº 396
Audiencia Provincial Barcelona, 20 de junio de 1997	n/d	4 33	21 12	Caso CLOUT Nº 210
Audiencia Provincial de Córdoba, 31 de octubre de 1997	n/d	1 31 Parte III, Capítulo IV 67	45 15, 31 10, 24 3	Caso CLOUT Nº 247

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Audiencia Provincial de Barcelona, 3 de noviembre de 1997	(T, SA v. E)	1 47 49 73	45 15 42 6, 21, 26	Caso CLOUT Nº 246
Audiencia Provincial de Barcelona, sección 17ª, 7 de junio de 1999	n/d	57	5	Caso CLOUT Nº 320
Tribunal Supremo, 28 de enero de 2000	(Internationale Jute Maatschappi BV v. Marin Palomares SL)	1 18 23 75 77	45 11 4 31 33	Caso CLOUT Nº 395
Audiencia Provincial de Navarra,* 27 de marzo de 2000	(EMC v. C de AB SL)	1	45	Caso CLOUT Nº 397
Audiencia Provincial de Alicante, 16 de noviembre de 2000	(BSC Footwear Supplies v. Brumby St)	6	11, 17	Caso CLOUT Nº 483
Audiencia Provincial de La Coruña, 21 de junio de 2002	n/d	35 39	44, 52 56, 100, 136, 167	Caso CLOUT Nº 486
Audiencia Provincial de Navarra, 22 de enero de 2003	(Gimex, S.A v. Basque Imagen Grafica y Textil, S.L.)	88	7	Caso CLOUT Nº 485
ESTADOS UNIDOS				
U.S. [Federal] Court of International Trade, 24 de octubre de 1989	(Orbisphere Corp. v. United States)	6	14	
U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York, 14 de abril de 1992	(Filanto, s.p.a. v. Chilewich International Corp)	1 8	67 42, 47	Caso CLOUT Nº 23
U.S. Court of Appeals, Fifth Circuit, 15 de junio de 1993	(Beijing Metals & Minerals Import/ Export Corporation v. American Business Center, Inc., et al.)	1 8	67 38	Caso CLOUT Nº 24
U.S. District Court for the Northern District of New York, 9 de septiembre de 1994	(Delchi Carrier, s.p.a. v. Rotorex Corp.)	1 45 74 75 77 78 86 87	67 2 2, 19, 32, 34, 35, 45, 67, 71, 75, 92 14, 18 10 34 4 5	Caso CLOUT Nº 85
U.S. District Court Southern District, New York, 6 de abril de 1994	(S.V. Braun Inc. v. Alitalia Linee Aeree Italiane, s.p.a.)	50	1, 2	
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 22 de septiembre de 1994	(Graves Import Co. Ltd. and Italian Trading Company v. Chilewich Int'l Corp.)	1 29	67 1, 15	Caso CLOUT Nº 86

*Citado en CLOUT como Audiencia Provincial de Pamplona (Pamplona es la capital de la provincia de Navarra).

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Oregon Court of Appeals, 12 de abril de 1995	(GPL Treatment Ltd. v. Louisiana-Pacific Group)	6	27	
U.S.Federal Court of Appeals, Second Circuit, 6 de diciembre de 1995	(Delchi Carrier s.p.a. v. Rotorex Corp)	1 7 25 35 45 46 49 74 75 77 86 87	67 5, 2 21 31 2 14 23 2, 4, 19, 31, 34, 35, 45, 67, 68, 71, 75, 92 14, 18 10 4 5	Caso CLOUT Nº 138
Oregon Supreme Court, 11 de abril de 1996	(GPL Treatment, Ltd. v. Louisiana-Pacific Corp.)	11	1	Caso CLOUT Nº 137
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 23 de julio de 1997	(Helen Kaminski Pty. Ltd. v. Marketing Australian Products, Inc. doing business as Fiona Waterstreet Hats)	1 14 25 61 63	12, 45, 67 28 10 9 4	Caso CLOUT Nº 187
U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York, 6 de abril de 1998	(Calzaturificio Claudia s.n.c. v. Olivieri Footwear Ltd.)	1 7 8 Parte II 19 29	45, 67 3 43 33 6 9	Caso CLOUT Nº 413
U.S. Court of Appeals, Eleventh Circuit, 29 de junio de 1998	(MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino, s.p.a.)	1 7 8 11 Parte II 39	46, 67 3 11, 12, 17, 19, 38, 44 4 16 18, 36	Caso CLOUT Nº 222
U.S. [Federal] District Court, Northern District of Illinois, 27 de octubre de 1998	(Mitchell Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Service AB)	1 8 Parte II	45, 67 39 5	Caso CLOUT Nº 419
Federal District Court, Eastern District of Louisiana, 17 de mayo de 1999	(Medical Marketing International, Inc. v. Internazionale Medico Scientifica, S.r.l.)	1 7 25 35 49	46 2 2 26 6	Caso CLOUT Nº 418
U.S. [Federal] District Court, Northern District of Illinois, 7 de diciembre de 1999	(Magellan International Corp. v. Salzgitter Handel GmbH)	1 Parte II 14 18 19 28 72	67 33 12 15 3 1, 2, 3, 4 6, 8	Caso CLOUT Nº 417

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Minnesota State District Court for the County of Hennepin, 14 de diciembre de 1999	(KSTP-FM, LLC v. Specialized Communications, Inc. and Adtronics Signs, Ltd.)	1 Parte II 18	45, 67 35 25	Caso CLOUT Nº 416
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 8 de agosto de 2000	(Fercus, S.r.l. v. Palazzo)	11	13	Caso CLOUT Nº 414
U.S. [Federal] District Court, Eastern District of Pennsylvania, 29 de agosto de 2000	(Viva Vino Import Corporation v. Farnese Vini S.r.l.)	4 74	47 15	Caso CLOUT Nº 420
[Federal] Bankruptcy Court, United States, 10 de abril de 2001	(Victoria Alloys, Inc. v. Fortis Bank SA/NV)	4 53	29 4	Caso CLOUT Nº 632
[Federal] Northern District Court for California, 27 de julio de 2001	(Asante Technologies, Inc. v. PMC-Sierra, Inc.)	Preámbulo 6 10	1 2 3	Caso CLOUT Nº 433
Western District Court for Michigan, 17 de diciembre de 2001	(Shuttle Packaging Systems, L.L.C. v. Tsonakis, Ina S.A. and Ina Plastics Corporation)	8 64 71 73	39 3 14 4	Caso CLOUT Nº 578
U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York, 26 de marzo de 2002	(St. Paul Guardian Insurance Co. & Travelers Insurance Co. v. Neuro-med Medical Systems & Support)	9 Parte III, Capítulo IV 67	41 2, 19 1, 2	Caso CLOUT Nº 447
U.S.[Federal] District Court, Northern District of Illinois, 27 de marzo de 2002	(Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc.)	4 7 81	29, 45, 50 11 41	Caso CLOUT Nº 613
[Federal] District Court, Southern District of New York, 10 de mayo de 2002	(Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.)	Preámbulo 4 9 14 16 18	1 22, 47 19 26 4 17	Caso CLOUT Nº 579
U.S. [Federal] Court of Appeals, Fourth Circuit, 21 de junio de 2002	(Schmitz-Werke GmbH + Co. v. Rockland Industries, Incorporated)	7	5	Caso CLOUT Nº 580
U.S.[Federal] Court of Appeals, Fifth Circuit, 7 de julio de 2003	(BP Oil International, Ltd. and BP Exploration & Oil, Inc. v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador et al.)	6	22	Caso CLOUT Nº 575
EX REPÚBLICA DE YUGOSLAVIA				
Cámara Yugoslava de Economía, procedimiento de arbitraje de 15 de abril de 1999, laudo Nº T-23/97		2	11	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
FEDERACIÓN DE RUSIA				
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 1/1993, 15 de abril de 1994	n/d	81 84	25, 27 1, 2, 6, 13, 16	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 375/1993, 9 de septiembre de 1994	n/d	85	3, 6, 8	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 251/93, 23 de noviembre de 1994	n/d	51 Parte III, Capítulo V, Sección II	15 9	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 304/1993, 3 de marzo de 1995	n/d	14 55	34, 38 4	Caso CLOUT Nº 139
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1994, 16 de marzo de 1995		45 74 75 76 79	2, 10 8 9, 28 7 14, 27, 39, 55, 57, 77, 83, 93	Caso CLOUT Nº 140
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 192/1994, 25 de abril de 1995	n/d	37 52 85 87 88	3 4 1, 3, 6, 8 1 1	Caso CLOUT Nº 141
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 123/1992, 17 de octubre de 1995		54 79	3 16, 25, 38, 104	Caso CLOUT Nº 142
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 38/ 1996, 28 de marzo de 1997	n/d	7	18	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 387/1995, 4 de abril de 1997	n/d	25 49	8 12	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 2/1995, 11 de mayo de 1997	n/d	10	3	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 229/1996, 5 de junio de 1997	n/d	9	45	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 255/1996, 2 de septiembre de 1997	n/d	2	12	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 155/1996, 22 de enero de 1997	n/d	79	15, 24, 34, 70, 81, 85, 100	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 82/1996, 3 de marzo de 1997	n/d	81	3, 4, 5	
Carta informativa Nº 29 del Alto Tribunal de Arbitraje de la Federación de Rusia, 16 de febrero de 1998	n/d	11 12 29 79	20 8 11 16, 25, 42, 69, 104	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 236/1997, 6 de abril de 1998	n/d	2	11	
Tribunal Arbitral de la Comisión Marítima de Rusia, 18 de diciembre de 1998	n/d	2	14	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 302/1996, 27 de julio de 1999		7 71 Parte III, Capítulo V, Sección II 74	24 8, 34 9 6	
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 54/1999, 24 de enero de 2000		6 40 44 Parte III, Capítulo V, Sección II 74 75 76 77	15 30 3, 6, 14, 22 12 18, 83 12 9 18, 38	Caso CLOUT Nº 474

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, laudo Nº 406/1998, 6 de junio de 2000	n/d	9 74 77	43 67, 70, 82, 89 22	
FINLANDIA				
Tribunal de Primera Instancia, Helsinki, 11 de junio de 1995	n/d	35 38 39	30 52 100, 107, 176	
Tribunal de Primera Instancia, Kuopio, 5 de noviembre de 1996	n/d	74 81 84	9 27 1, 2, 12	
Tribunal de apelación de Helsinki, 29 de enero de 1998	n/d	9 35 38	34 48 16, 85	
Tribunal de apelación de Helsinki, 30 de junio de 1998	EP S.A.v FP Oy	35 39 72 73	30 100, 107, 176 4, 17 5, 11	
Tribunal de apelación de Helsinki, 26 de octubre de 2000	n/d	74 77	2, 23, 37, 67, 92 24	
FRANCIA				
Cour d'appel de Paris, 22 de abril de 1992	(Société Fauba v. Société Fujitsu)	1 Parte II 19 23	33, 51 31 11 1	Caso CLOUT Nº 158
Cour d'appel de Chambéry, 25 de mayo de 1993	(Société AMD Eléctronique v. Société Rosenberger Siam s.p.a.)	3	6	Caso CLOUT Nº 157
Cour d'appel de Grenoble, 16 de junio de 1993	(YTong ltd. V. Lasaosa)	1 57	51 5	Caso CLOUT Nº 25
Cour d'appel Grenoble, 23 de octubre de 1993	n/d	7	27	
Cour d'appel de Paris, 10 de noviembre de 1993	(Société Lorraine des produits métallurgiques v. Banque Paribas Belgique S.A. and Société BVBA Finecco)	1 57	51 5	Caso CLOUT Nº 156
Cour de cassation, 4 de enero de 1995	(Société Fauba v. Société Fujitsu)	1 14 19 86	51 31 11 6	Caso CLOUT Nº 155

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cour d'appel de Grenoble, 22 de febrero de 1995	(S.A.R.L. Bri Production "Bonaventure" v. Société Pan Africa Export)	1 7 25 49 61 64 73	9 20, 22 28 5, 34 4 8 6, 25	Caso CLOUT Nº 154
Cour d'appel de Grenoble, 26 de febrero de 1995	(Entreprise Alain Veyron v. Société E. Ambrosio)	6 8 14 48 55	7 31 40 10 2	Caso CLOUT Nº 151
Cour d'appel de Grenoble, 29 de marzo de 1995	(Cámara Agraria Provincial de Guipúzcoa v. André Margaron)	29 57	3, 6 5	Caso CLOUT Nº 153
Cour d'appel Paris, 6 de abril de 1995	(Thyssen Stahlunion GmbH v. Maaden General Foreign Trade Organisation for Metal & Building Materials)	78 84	6, 27 1, 2, 5, 11, 15	
Cour d'appel de Grenoble, 26 de abril de 1995	(Marqués Roque, Joaquim v. S.A.R.L. Holding Manin Rivière)	1 3 25 46 49 78	18, 51, 63 9, 14 24 17, 21 27 6	Caso CLOUT Nº 152
Cour d'appel de Grenoble, 13 de septiembre de 1995	(Société française de Factoring international Factor France v. Roger Caiato)	4 9 35 39	3 12 27, 34 184, 189	Caso CLOUT Nº 202
Cour d'appel Colmar, 26 de septiembre de 1995	(Societé Ceramique Culinaire de France v. Musgrave Ltd.)	6	19	
Cour d'appel de Paris, 13 de diciembre de 1995	(Isea industrie s.p.a. et al. v. S.A. Lu et al.)	Parte II 18 19 23 35	2, 16 2, 23 19 4 53	Caso CLOUT Nº 203
Cour de cassation, 23 de enero de 1996	(Société Sacovini v. S.A.R.L. Les Fils de Henri Ramel)	25 35 46 49	19, 21, 22 18 12, 14, 15 21, 23, 24	Caso CLOUT Nº 150
Cour d'appel de Grenoble, 15 de mayo de 1996	(Société Thermo King v. Société Cigna France et al.)	1 35 36	14, 45 16, 43, 46 7, 9, 16	Caso CLOUT Nº 204
Cour d'appel de Grenoble, 23 de octubre de 1996	(SCEA des Beauches v. Teso Ten Elsen GmbH & Co KG)	1 7 57	51 11, 58 5, 11	Caso CLOUT Nº 205
Cour d'appel Aix-en-Provence, 21 de noviembre de 1996	(Karl Schreiber GmbH v. Société Thermo Dynamique Service et autres)	81 84	27, 38 1, 6, 14	
Cour de cassation, 17 de diciembre de 1996	(Société Céramique culinaire de France v. Musgrave Ltd.)	1 6	45 20	Caso CLOUT Nº 206
Cour d'appel de Paris, 15 de octubre de 1997	(SARL Sodime-La Rosa v. Softlife Design Ltd. et al.)	6 57	1 5	Caso CLOUT Nº 223

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal commercial Paris, 28 de octubre de 1997	(S.A. Matis v. Societé Laborall)	1	45	
Cour de cassation, 2 de diciembre de 1997	(Société Mode jeune diffusion v. Société Maglificio il Falco di Tiziana Goti e Fabio Goti et al.)	1 31	45 3	Caso CLOUT Nº 207
Tribunal Grande Instance Colmar, 18 de diciembre de 1997	(Romay AG v. Société Behr France SARL)	1	45	
Cour d'appel de Paris, 14 de enero de 1998	(Société Productions S.C.A.P. v. Roberto Faggioni)	1 7 57 81	22, 45 29 9 27, 34	Caso CLOUT Nº 312
Tribunal commercial Besançon, 19 de enero de 1998	(Flippe Christian v. SARL Douet Sport Collections)	1 79	45 8, 13, 20, 22, 35, 56, 60, 73, 81, 85, 102	
Cour de cassation, 27 de enero de 1998	(Mr. Glyn Hughes v. Société Souriau Cluses)	1 18	51 18	Caso CLOUT Nº 224
Cour d'appel de Versailles, 29 de enero de 1998	(Giustina International (s.p.a.) v. Perfect Circle Europe (formerly Floquet Monopole (SARL))	39 46 47 49	19, 110, 180 19, 24 14 41	Caso CLOUT Nº 225
Cour d'appel de Paris, 4 de marzo de 1998	(Société Laborall v. S.A. Matis)	1 30 31 35 45	45 2 4, 6, 21 54 17	Caso CLOUT Nº 244
Cour d'appel de Paris, 18 de marzo de 1998	(Société Franco-Africaine de distribution textile v. More and More Textilfabrik GmbH)	1 31 35 45	45 4, 6, 21 54 17	Caso CLOUT Nº 245
Cour de cassation, 16 de julio de 1998	(S.A. Les Verreríes de Saint-Gobain v. Martinswerk GmbH)	1 18 19 31	45 9 7 3	Caso CLOUT Nº 242
Cour de cassation, 5 de enero de 1999	(Thermo King v. Cigna, Dentres-sangle et al.)	4 36	1 7, 9, 16	Caso CLOUT Nº 241
Cour d'appel de Grenoble, 4 de febrero de 1999	(SARL Ego Fruits v. La Verja)	1 25	46 29	Caso CLOUT Nº 243
Cour d'appel de Paris, 21 de mayo de 1999	(S.A. JCP Industrie v. ARIS Antrieb und Steuerungen GmbH)	1	45	Caso CLOUT Nº 314
Cour de cassation, 26 de mayo de 1999	(Karl Schreiber GmbH v. Société Thermo Dynamique Service et al.)	1 25 38 39 46 49 81 84	45 21 55, 62 182 14 23 27 14	Caso CLOUT Nº 315

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Cour d'appel de Grenoble, 21 de octubre de 1999	(Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International (SGI))	1 3 8 9 18 25 49 74 84	45 4 12 13 19, 21 27 33 23 1	Caso CLOUT Nº 313
Tribunal Commercial Montargis, 6 de octubre de 2000	(TCE Diffusion S.a.r.l. v. Société Elettrotecnica Ricci)	1	45	
Cour d'appel de Colmar, 24 de octubre de 2000	(S.a.r.l. Pelliculest/S.A. Rhin et Moselle Assurances v. GmbH Morton International/Société Zurich Assurances)	1 10	51 5	Caso CLOUT Nº 400
Cour d'appel d'Orléans, 29 de marzo de 2001	(TCE Diffusion S.a.r.l. v. Société Elettrotecnica Ricci)	1	45	Caso CLOUT Nº 398
Cour d'appel de Colmar, 12 de junio de 2001	Romay AG v. SARL Behr France	1 53 77 79	12 2 34 9, 16, 53, 68, 81	Caso CLOUT Nº 480
Cour d'appel de Paris, 14 de junio de 2001	(Aluminium and Light Industries Company (ALICO Ltd.) v. SARL Saint Bernard Miroiterie Vitrerie)	3 35 36 49	10 52 14 3, 36, 39	Caso CLOUT Nº 481
Cour de cassation, 26 de junio de 2001	(Anton Huber GmbH & Co. KG v. S.A. Polyspace)	1 6 57	64 11, 28 5	
Cour d'appel de Paris, 6 de noviembre de 2001	(Traction Levage S.A. v. Drako Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH)	4 6 7 12 38 39	40 20 18 3 41, 58, 67 98	Caso CLOUT Nº 482
Cour de cassation, 19 de marzo de 2002	(S.A. Tachon diffusion v. Marshoes SL)	42	5	Caso CLOUT Nº 479
Court de cassation, 24 de septiembre de 2003	(Aluminum and Light Industries Company v. Saint Bernard Miroiterie Vitrerie, Sté C..., Sté n... (SNEM) et IVB Ch)	35 36	52 14	Caso CLOUT Nº 494
HUNGRÍA				
Fováosi Biróság (Tribunal Metropolitano) Budapest, 10 de enero de 1992	United Technologies International Inc. Pratt and Whitney Commercial Engine Business v. Magyar Légi Közlekedési Vállalat (Málev Hungarian Airlines)	19 23	14 2	
Fovárosi Biróság, Budapest 24 de marzo de 1992	Adamfi Video Production GmbH v. Alkotk Studisa Kisszövetkezet	11 12 14 54	19 7 13, 30 4	Caso CLOUT Nº 52

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Legfelsóbb Bíróság, 25 de septiembre de 1992	United Technologies International Inc. Pratt and Whitney Commercial Engine Business v. Magyar Légi Közlekedési Vállalat (Malév Hungarian Airlines)	2 14 19 23 55	13 33, 39 14 2 5, 8	Caso CLOUT Nº 53
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 20 de diciembre de 1993	n/d	1	23	Caso CLOUT Nº 161
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungaría, laudo VB/94124, 17 de noviembre de 1995	n/d	6 71 73 78	21 19, 20 6, 24 31	
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 5 de diciembre de 1995	n/d	3 39 71 78	2, 5 113, 122 13, 17 31	Caso CLOUT Nº 164
Fovárosi Bíróság, Budapest, 19 de marzo de 1996	n/d	1	12	Caso CLOUT Nº 126
Fovárosi Bíróság, Budapest, 21 de mayo de 1996	n/d	1 Parte II	45, 48 5	Caso CLOUT Nº 143
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 10 de diciembre de 1996	n/d	53 59 Parte III, Capítulo IV 66 67 69 79	4 1 3 1, 2, 6 10 3 11, 25, 46	Caso CLOUT Nº 163
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 8 de mayo de 1997		1	45	Caso CLOUT Nº 174
Fovárosi Bíróság, Budapest, 17 de junio de 1997	n/d	1 Parte II 18 19	45 12 7 2	Caso CLOUT Nº 173
Fovárosi Bíróság, Budapest, 1 de julio de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 172
Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, 25 de mayo de 1999	n/d	1 73 77	45 20 39	Caso CLOUT Nº 265

ISRAEL

Tribunal Supremo de Israel, 22 de agosto de 1993		42 80	4 32	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
ITALIA				
Pretura circondariale di Parma, Sezione di Fidenza, 24 de noviembre de 1989	(Foliopack AG v. Daniplast s.p.a.)	25 48 49 84	5 1 10, 17 2, 6, 13	Caso CLOUT Nº 90
Corte costituzionale, 19 de noviembre de 1992	(F.A.S. Italiana s.n.c. – Ti.Emme s.n.c. – Pres.Cons.Ministri (Avv.gen. Stato))	31 67	1 4	Caso CLOUT Nº 91
Tribunale civile di Monza, 14 de enero de 1993	(Nuova Fucinati s.p.a. v. Fondmetal International A.B.)	6 79	19 2, 4, 6, 47, 61, 66	Caso CLOUT Nº 54
Tribunal Arbitral especial de Florencia, 19 de abril de 1994		1 6	51 18	Caso CLOUT Nº 92
Corte d'appello di Genova, 24 de marzo de 1995	(Marc Rich & Co. AG v. Iritecna s.p.a.)	9	44	
Cassazione Civile, 9 de junio de 1995, no. 6499	(Alfred Dunhill Ltd. v. Tivoli Group s.r.l.)	3	16	
Tribunale Civile di Cuneo, 31 de enero de 1996	(Sport D'Hiver di Geneviève Culet v. Ets. Louys et Fils)	7 38 39	10 47, 58, 85 93, 111, 124, 125, 155	
Pretura di Torino, 30 de enero de 1997	(C. & M. s.r.l. v. D. Bankintzopoulos & O.E.)	1 39 74	45 13, 15, 104, 126, 162 9	
Tribunale di Verona, 19 de diciembre de 1997		1	64	
Corte d'appello di Milano, 20 de marzo de 1998	(Italdecor s.a.s. v. Yiu's Industries (H.K.) Limited)	1 25 33 49	51 12, 14 2 14, 16	
Corte di cassazione, 8 de mayo de 1998	(Codispral S.A. v. Fallimento F.lli Vismara di Giuseppe e Vincenzo Vismara s.n.c.)	1	46	
Corte di cassazione, 7 de agosto de 1998	(AMC di Ariotti e Giacomini s.n.c v. A. Zimm & Söhne GmbH)	1	45	Caso CLOUT Nº 644
Corte d'apello di Milano, 11 de diciembre de 1998	(Bielloni Castello v. EGO)	1 7 63 75	45 20 2 26, 33	Caso CLOUT Nº 645
Corte di cassazione S.U., 14 de diciembre de 1999	(Imperial Bathroom Company v. Sanitari Pozzi s.p.a.)	1	12	Caso CLOUT Nº 379
Tribunale di Pavia, 29 de diciembre de 1999	Tessile 21 s.r.l. v. Ixela S.A.	1 4 7 74 78 79	2, 19, 51 9, 12, 21 11, 13, 31, 33 89 18, 29 92	Caso CLOUT Nº 380

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Corte di cassazione, 10 de marzo de 2000	(Krauss Maffei Verfahrenstechnik GmbH, Krauss Maffei AG v. Bristol Meyer Squibb s.p.a.)	31	28	Caso CLOUT Nº 646
Corte di cassazione S.U., 19 de junio de 2000	(Premier Steel Service Sdn. Bhd v. Oscam S.)	6	4	Caso CLOUT Nº 647
Tribunale di Vigevano, 12 de julio de 2000	(Rheinland Versicherungen v. s.r.l. Atlarex and Allianz Subalpina s.p.a.)	1	1, 4, 24, 31, 37, 39, 40, 41, 43, 45, 52	Caso CLOUT Nº 378
		4	9, 12, 14, 24, 38, 40	
		6	1, 11, 25	
		7	9, 13, 31, 33, 34, 35, 46	
		12	3	
		35	42, 47	
		38	21, 41, 77	
		39	13, 16, 17, 36, 51, 87, 94, 98, 104, 109, 112, 124, 126, 127, 144	
		40	5, 16	
		44	13, 14	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16	
		79	91, 92	
Tribunale di Rimini, 26 de noviembre de 2002	(Al Palazzo s.r.1.v. Bernardaud s.a.)	1	4, 6, 18, 19, 31, 32	Caso CLOUT Nº 608
		4	14, 15	
		7	12, 13, 19, 43	
MÉXICO				
Arbitraje Compromex, 4 de mayo de 1993	(Jose Luis Morales y/o Son Export, S.A. de C.V., de Hermosillo Sonora, México v. Nez Marketing de Los Angeles, California)	81	25	
Comisión para la protección del comercio exterior de México, 29 de abril de 1996	(Conservas La Costeña S.A. de C.V. v. Lanín San Lui S.A. & Agroindustrial Santa Adela S.A)	7	39	
		11	8	
		Parte II	34	
		18	6	
		23	1	
		34	1	
		35	35	
Comisión para la protección del comercio exterior de México, 30 de noviembre de 1998	(Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd., Seoulia Confectionery Co.)	1	45	
		7	20	
Sexto juzgado civil de primera instancia, Tijuana, Estado de Baja California, 14 de julio de 2000	n/d	1	45	
		57	1	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
PAÍSES BAJOS				
Rechtbank Alkmaar, 30 de noviembre de 1989	(Société Nouvelle Baudou S.S. v. Import – en Exportmaatschappis Renza BV)	1	68	
Rechtbank Alkmaar, 8 de febrero de 1990	(Cofacredit SA v. Import – en Exportmaatschappij Renza)	1	68	
Rechtbank Dordrecht, 21 de noviembre de 1990	(E.I.F. S.A. v. Factron BV)	1	68	
Rechtbank Roermond, 19 de diciembre de 1991	(Fallini Stefano v. Foodik)	1 38 39 40	51, 68 33, 35, 48, 55 80, 126, 127, 184 4, 16, 25	Caso CLOUT Nº 98
Hof's Hertogenbosch, 26 de febrero de 1992	(Melody v. Loffredo, h.o.d.n. Olympic)	4 7 39	49 24 49	
Hof Amsterdam, 16 de julio de 1992	(Box Doccia Megius v. Wilux International)	1	12	
Rechtbank Arnhem, 25 de febrero de 1993	P. T. van den Heuvel (Netherlands) v. Santini Maglificio Sportivo di Santini P & C S.A.S. (Italy)	1 4 7	51 38 46	Caso CLOUT Nº 99
Rechtbank Roermond, 6 de mayo de 1993	(Gruppo IMAR v. Protech Horst)	1 4 7 74 78	60 38 46 26 29	
Rechtbank Arnhem, 27 de mayo de 1993	(Hunfeld v. Vos)	2	5	
Rechtbank Arnhem, 30 de diciembre de 1993	(Nieuwenhoven Veehandel v. Diepeveen)	1 78	22, 51 29	Caso CLOUT Nº 100
Rechtbank Amsterdam, 15 de junio de 1994	(Galerie Moderne v. Waal)	78	29	
Rechtbank Amsterdam, 5 de octubre de 1994	(Tuzzi Trend Tex Fashion v. Keijer-Somers)	1 4 7 24	61 48 25 1, 2	
Hof's Hertogenbosch, 26 de octubre de 1994	(Jungmann Nutzfahrzeuge v. Terhaag Bedrijfsauto's)	57	5	
Rechtbank Middelburg, 25 de enero de 1995	(CL Eurofactors v. Brugse Import- en Exportmaatschappij)	1 4 7 57	51 38 46 5	
Rechtbank Zwolle, 1 de marzo de 1995	(Wehkamp v. Maglificio Esse)	1 4 42	51 19 3	
Rechtbank's Gravenhage, 7 de junio de 1995	(Smits v. Jean Quetard)	1 6 39	54 20 14	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Rechtbank Almelo, 9 de agosto de 1995	(Wolfgang Richter Montagebau v. Handelsonderneming Euro-Agra and Te Wierik)	1 78	51 32	
Hof Arnhem, 22 de agosto de 1995	(Diepeveen-Dirkson v. Nieuwenhoven Veehandel)	4 77	34 3	
Hof's Hertogenbosch, 9 de octubre de 1995	(Tissage Impression Mecanique v. Foppen)	3 31 45 57	2 4 17 5	
Gerechtshof 's Hertogenbosch, 24 de abril de 1996	(Peters v. Kulmbacher Spinnerei Produktions)	Parte II 18	19 20	
Hof Arnhem, 21 de mayo de 1996	(Maglificio Esse v. Wehkamp)	4 42	19 3	
Hof Leeuwarden, 5 de junio de 1996, No. 404	(Schuermans v. Boomsa)	1	51	
Rechtbank Rotterdam, 21 de noviembre de 1996	(Biesbrouck v. Huizer Export)	1 82	45 6	
Rechtbank Zwolle, 5 de marzo de 1997, No. 230	(CME Cooperative Maritime Etaploise S.A.C.V. v. Bos Fishproducts Urk BV)	1 7 38 39	45 59 7, 14, 16, 34, 40, 41, 48, 50, 56 33, 55, 127, 130, 132, 172	
Rechtbank Zutphen, 29 de mayo de 1997	(Aartsen v. Suykens)	1 4 7	51 25 18	
Hof Arnhem, 17 de junio de 1997	(Bevaplast v. Tetra Médical)	1 38 39	45 6, 44, 49 135, 146	
Rechtbank Arnhem, 17 de julio de 1997	(Kunsthaus Math. Lempertz v. Wilhelmina van der Geld)	1 7 36 Parte II, Capítulo IV 69	45 20 10 9 5	
Hof's Hertogenbosch, 24 de julio de 1997	(La Metallifera v. Bressers Metaal)	1	45	
Hoge Raad, 26 de septiembre de 1997	(M.J.H.M. Foppen (h.o.d.n. Productions) v. Tissage Impression Mécanique TIM S.A.)	1 31	45 3, 10	
Hof's Hertogenbosch, 2 de octubre de 1997	(Van Dongen Waalwijk Leder v. Conceria Adige)	1	45	
Hooge Raad, 7 de noviembre de 1997	(J.T. Schuermans v. Boomsma Distilleerderij/Wijnkoperij))	1 8 11 12 Parte II 14	51 19, 20, 21 19 7 33, 34 3	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Hof's Hertogenbosch, 15 de diciembre de 1997	(Nurka Furs v. Nertsenfokkerij de Ruiter)	38 39 44	40, 50 104, 130, 170 14, 18	
Hoge Raad, 20 de febrero de 1998	(Bronneberg v. Belvédère)	1 38 39	45 4, 24, 43, 53 69, 72, 90, 102, 110, 163	
Rechtbank's Hertogenbosch, 2 de octubre de 1998	(Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland)	71 77 79	13, 26 14 9, 14, 27, 28, 43, 78	
Hof Arnhem, 9 de febrero de 1999	(Kunsthaus Mathias Lempertz v. Wilhelmina van der Geld)	36 Parte III, Capítulo IV 69	10 9 5	
Hof Arnhem, 27 de abril de 1999	(G. Mainzer Raumzellen v. Van Keulen Mobielbouw Nijverdal BV)	1 3	12 9	
Rechtbank Rotterdam, 12 de julio de 2001	(Hispafruit BV v. Amuyen S.A.)	11 12	18, 19 6, 7	
Rechtbank Rotterdam, 1 de noviembre de 2001		1	6	
SUECIA				
Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998		1 7 35 38 39 40	45 53 14, 19, 49 5 1, 37, 192 1, 4, 6, 9, 11, 13, 16, 17, 18, 21, 29, 32, 33, 38, 42	Caso CLOUT Nº 237
SUIZA				
Cantone del Ticino, Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna, 16 de diciembre de 1991*	n/d	1 59 78	51 3 6, 19, 29	Caso CLOUT Nº 55
Canton del Ticino, Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna, 27 de abril de 1992	n/d	1 7 38 39 50 78	51, 63 48 4, 41, 44, 49 172 6, 12 28	Caso CLOUT Nº 56

* Fechado en CLOUT 55 el 15 de diciembre de 1991.

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Des Zivilgerichts des Kantons Basel-Stadt, 21 de diciembre de 1992	n/d	1 3 4 9 11 Parte II 78	37, 51 2 5 38 3 29, 34 29	Caso CLOUT Nº 95
Richteramt Laufen des Kantons Berne, 7 de mayo de 1993	n/d	1 3 7	51, 63 9 2, 3	Caso CLOUT Nº 201
Handelsgericht des Kantons Zurich, 9 de septiembre de 1993	n/d	3 4 7 35 38 39 78	2 4, 9, 13 18, 31, 32 42, 53 21 13, 16 20, 29, 36	Caso CLOUT Nº 97
Kantonsgericht Wallis,* 6 de diciembre de 1993	n/d	1 78	63 29	
Tribunal cantonal de Vaud, 17 de mayo de 1994	n/d	85 87 88	2, 3, 11 6 10, 13	Caso CLOUT Nº 96 y Nº 200**
Tribunal cantonal du Valais, 29 de junio de 1994	n/d	6 74	1, 4 57	Caso CLOUT Nº 199
Kantonsgericht Zug, 1 de septiembre de 1994	n/d	78	29	
BG Arbon, 9 de diciembre de 1994	n/d	4 78	36 2, 30	
Kantonsgericht Zug, 15 de diciembre de 1994	n/d	78	29	
Tribunal cantonal du Valais, 20 de diciembre de 1994	n/d	58 59	1 1	Caso CLOUT Nº 197
Kantonsgericht des Kantons Zug, 16 de marzo de 1995	n/d	6	19	Caso CLOUT Nº 326
Handelsgericht des Kantons Zürich, 26 de abril de 1995	n/d	3 4 5 7 39 46 49 74	9 9, 16, 20, 41 1, 3, 4 31 7, 13, 16, 97, 169 16 4, 26 17, 22	Caso CLOUT Nº 196
Kanton St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, 30 de junio de 1995	n/d	1 3 38 39	51 2 41 104, 141	Caso CLOUT Nº 262

*Denominado también Tribunal Cantonal de Vaud.

**Los dos resúmenes tratan el mismo asunto.

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Handelsgericht des Kantons Zürich, 21 de septiembre de 1995	n/d	74 78	9 11, 12, 29	Caso CLOUT Nº 195
Handelsgericht des Kantons St. Gallen, 5 de diciembre de 1995	n/d	8 11 Parte II 14 78	4 6, 12 34 3, 8, 14, 35 29	Caso CLOUT Nº 330
Obergericht des Kantons Thurgau, 19 de diciembre de 1995	n/d	1 4 8 Parte II 14	37 24, 36 4 33, 35, 36 3, 5	Caso CLOUT Nº 334
Bundesgericht, 18 de enero de 1996	n/d	57 58	6 4	Caso CLOUT Nº 194
Canton Ticino, seconda Camera civile del Tribunale d'appello, 12 de febrero de 1996	n/d	1 4 78	37 24 29	Caso CLOUT Nº 335
Tribunal cantonal de Vaud, 11 de marzo de 1996	n/d	1 53 78	6 2 6, 33	
Tribunal cantonal de Vaud, 11 de marzo de 1996	n/d	6	1	Caso CLOUT Nº 211
Tribunal de la Glane, 20 de mayo de 1996	n/d	78	29	
Schiedsgericht der Handelskammer Zürich, laudo Nº 273/95, 31 de mayo de 1996	n/d	2 4 39 71 72 73 80 81	10 8 14 12, 24 4, 13, 16 2, 5, 11, 12, 16, 18 7, 15, 27, 31 10, 11, 13, 15	
Kantonsgericht Nidwalden, 5 de junio de 1996	n/d	2	4	Caso CLOUT Nº 213
Handelsgericht des Kantons Zürich, 10 de julio de 1996	n/d	1 Parte II 18 19 23 79	45 2 2, 14, 18, 25 3 4 9	Caso CLOUT Nº193
Obergericht des Kantons Luzern, 8 de enero de 1997	n/d	1 3 38 39 44 74	13, 16, 45 9 34, 35, 47, 69, 92 117, 145 11, 14, 22 17	Caso CLOUT Nº 192

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Handelsgericht des Kantons Zürich, 5 de febrero de 1997	n/d	1	51	Caso CLOUT Nº 214
		4	20	
		6	20	
		25	11	
		45	13	
		49	13	
		73	2, 6, 14, 17	
		Parte II, Capítulo V, Sección III	18	
		74	29, 67	
		78	1, 7	
		81	8, 15, 25, 27	
Bezirksgericht der Sanne (Zivilgericht), 20 de febrero de 1997	n/d	1	10, 42, 45	Caso CLOUT Nº 261
		4	10	
		7	36	
		10	7	
		14	17	
		32	2	
		61	4	
		63	4	
		64	11	
		72	14	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	18	
		74	2, 92	
		75	35	
		81	7, 10, 31	
		84	1, 3, 6, 7, 8, 13	
Bezirksgericht St. Gallen, 3 de julio de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 215
		8	13, 14, 21, 23, 34, 45, 46	
		11	1	
		14	6, 7, 41	
		55	6	
Kantonsgericht St. Gallen, 12 de agosto de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 216
		34	2, 4	
		58	6, 8	
Handelsgericht des Kantons Aargau, 26 de septiembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 217
		7	4, 48	
		14	11	
		25	1, 28	
		49	5, 34	
		61	4	
		64	6, 9	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16	
		74	73, 87	
		75	28, 29, 34	
		78	3, 6	
Cour de Justice Genève, 10 de octubre de 1997	n/d	4	40	Caso CLOUT Nº 249
		39	188	
Kantonsgericht Zug, 16 de octubre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 218

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal cantonal du Valais, 28 de octubre de 1997	n/d	1 33 35 39 45 Parte III, Capítulo IV 67	45 12 1, 37 138 13 8 13	Caso CLOUT Nº 219
Kantonsgericht Nidwalden, 3 de diciembre de 1997	n/d	1 6 39 78	45 20 28, 78 32	Caso CLOUT Nº 220
Zivilgericht des Kantons Basel-Stadt, 3 de diciembre de 1997	n/d	1 9 57	45 15, 28 6	Caso CLOUT Nº 221
Handelsgericht des Kantons Aargau, 19 de diciembre de 1997	n/d	1 78	45 4	Caso CLOUT Nº 254
Tribunal cantonal du Vaud, 24 de diciembre de 1997	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 257
Cantone del Ticino Tribunale d'appello, 15 de enero de 1998	n/d	1 4 7 35 36 38 Parte III, Capítulo IV 67 74 81 84	45 11 36 41, 42 6, 7, 9, 13 20 19, 20 5, 17 38 15, 27 1, 2, 6, 7, 8, 13	Caso CLOUT Nº 253
Kantonsgericht Freiburg, 23 de enero de 1998	n/d	1 4 7	45 38 46	Caso CLOUT Nº 259
Tribunal cantonal du Valais (IIe Cour Civile), 29 de junio de 1998	n/d	1 35 39	45 1, 38 106, 142, 175	Caso CLOUT Nº 256
Kantonsgericht Kanton Wallis (Zivilgerichtshof I), 30 de junio de 1998	n/d	1 4 54	45 52 5	Caso CLOUT Nº 255
Kanton St. Gallen, Bezirksgericht Unterrheintal, 16 de septiembre de 1998	n/d	1 39 44	45 141 14	Caso CLOUT Nº 263
Handelsgericht des Kantons Zürich, 21 de septiembre de 1998	n/d	1 3 35 39 78	45 2 20 67, 68, 74 2	Caso CLOUT Nº 252
Canton de Genève, Cour de Justice (Chambre civile), 9 de octubre de 1998	n/d	2	10	Caso CLOUT Nº 260

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Schweizerisches Bundesgericht (I. Zivilabteilung), 28 de octubre de 1998	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 248
		7	50	
		25	17, 18	
		39	129	
		45	2	
		46	10, 11	
		49	19, 20	
		50	11	
		78	11, 12, 17, 29	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 30 de noviembre de 1998	n/d	1	2, 9, 51	Caso CLOUT Nº 251
		4	16, 24, 52	
		7	20	
		8	29, 48	
		Parte II	2	
		18	2	
		19	2	
		35	3, 44	
		38	18, 21, 33, 38, 45, 70	
		39	13, 16, 44, 95, 105, 121	
		40	3, 24	
		73	6, 7	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 10 de febrero de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 331
		3	2, 7	
		4	9	
		6	8	
		31	13, 30	
		74	23	
		79	12, 13, 21, 36, 76, 81, 85, 99, 100	
Kantonsgericht des Kantons Zug, 25 de febrero de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 327
		3	9, 11	
		53	4	
		74	55	
		78	15, 29	
Handelsgericht des Kantons Zürich, 8 de abril de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 325
		3	2	
Canton del Ticino, seconda Camera civile del Tribunale d'appello, 8 de junio de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 336
		39	33, 74	
Handelsgericht des Kantons Aargau, 11 de junio de 1999	n/d	1	45	Caso CLOUT Nº 333
		4	24	
		7	4, 18	
OG Kanton Basel-Landschaft, 5 de octubre de 1999	n/d	1	45	CLOUT Case No. 332
		29	3, 4	
Kantonsgericht des Kantons Zug, 21 de octubre de 1999	n/d	1	8, 19, 45	Caso CLOUT Nº 328
		76	19	
		78	1, 7, 29	
Bundesgericht, 11 de julio de 2000	n/d	1	42	
		4	42	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Bundesgericht, 15 de septiembre de 2000	(FCF S.A. v. Adriafil Commerciale s.r.l)	11	2	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16, 18	
		75	27, 34, 35	
		77	42	
Bundesgericht, 22 de diciembre de 2000	(Roland Schmidt GmbH v. Textil-Werke Blumenegg AG)	8	10, 19, 25	
ARBITRAJE				
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 5713/1989	n/d	38	8, 65	Caso CLOUT Nº 45
		39	178	
		40	4, 25	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 6281/1989		75	3	Caso CLOUT Nº 102
		79	9, 14, 27, 52, 61, 63, 68, 81	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7585/1992		Parte II	6	Caso CLOUT Nº 301
		25	12, 16	
		63	4	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	10	
		74	51, 52, 60, 67	
		75	10, 28	
		77	30	
		78	6, 14, 17, 22	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7197/1992		4	34	Caso CLOUT Nº 104
		53	4	
		54	3	
		61	4	
		62	3	
		69	4, 9	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	15	
		74	9, 50	
		77	17	
		78	11	
		79	16, 26, 51, 80, 87, 93	
		85	3, 4, 7, 10	
		87	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7153/1992		3	12	Caso CLOUT Nº 26
		53	4	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 6653/1993		4	10	Caso CLOUT Nº 103
		6	21	
		7	36	
		35	41	
		78	23, 27	
		81	27	
		84	1, 2, 5, 10, 15	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7565/1994		6	21	Caso CLOUT Nº 300
		39	189, 191, 193	
		78	29	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7660/1994 23 de agosto de 1994		1	51	Caso CLOUT Nº 302
		3	2	
		4	40	
		6	21	
		39	189, 190	
		51	1, 8, 16	
		74	42	
		81	27, 37	
		84	1, 2, 6, 7, 13, 17	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7331/1994		1	11	Caso CLOUT Nº 303
		8	1, 9	
		39	33, 35	
		44	13, 14	
		50	7, 8	
		77	23	
		78	6, 25	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7531/1994		48	1, 2	Caso CLOUT Nº 304
		51	7	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	15	
		74	33, 40	
		75	9	
		84	1, 12	
		Parte III, Capítulo V, Sección VI	2	
		86	3	
		87	2	
		88	2	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7844/1994		3	2	
		6	21	
		18	24	
		21	1	
		23	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7754		48	5, 7	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 7645, marzo de 1995		34	5	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	16	
		75	34	
		81	8	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8324/1995		1	54	
		6	21	
		8	16, 18, 35	
		9	32	
		14	32	
		55	3	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8128/ 1995		7	20, 56	
		73	3, 6	
		75	20, 21	
		78	21, 35	
		79	9, 14, 27, 49, 55, 57, 98	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, laudo Nº 8204/1995		41	2	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de octubre de 1995, laudo Nº 8453		6	29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de junio de 1996, laudo Nº 8247		35	20	
		38	3, 44, 75, 85	
		39	104, 168	
		45	2, 8, 13	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de septiembre de 1996, laudo Nº 8574		71	6	
		72	2, 3, 15, 18	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	3	
		75	4, 7, 14, 27	
		76	4	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de octubre de 1996, laudo Nº 8740		73	1	
		Parte III, Capítulo V, Sección II	4	
		74	43	
		75	5	
		76	5, 15	
		77	15	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de diciembre de 1996, laudo Nº 8769		78	26, 35	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de enero de 1997, laudo Nº 8786		25	14	
		33	6, 16, 18, 19	
		45	7	
		46	4	
		49	16	
		71	6, 36	
		72	2, 12, 21	
		77	16	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, 23 de enero de 1997, laudo Nº 8611		1	14	
		7	17	
		9	11	
		19	18	
		39	14, 41, 63, 74	
		44	13, 14	
		71	17, 29	
		78	29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de septiembre de 1997, laudo Nº 8962		78	11	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de diciembre de 1997, laudo Nº 8817		7	43, 57	
		9	10	
		80	33	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de marzo de 1998, laudo Nº 9117		7	57	
		33	7, 21	
		34	11	

Caso	*Partes*	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de agosto de 1998, laudo Nº 9574		85	3, 6	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de octubre de 1998, laudo Nº 9333		9	46	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de diciembre de 1998, laudo Nº 8908		1 7 78	14 47 27	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de marzo de 1999, laudo Nº 9978		81 84	18, 24, 27 1, 2, 6, 7	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de junio de 1999, laudo Nº 9187		6 44 55 77 78	21 2, 6, 14, 21 7 41 29	
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de julio de 1999, laudo Nº 9448		1 3 6 71 73 Parte III, Capítulo V, Sección II 78	13 2 20 3, 22 3, 4 19, 21 29	Caso CLOUT Nº 630
Tribunal de Arbitraje de la CCI, de agosto de 1999, laudo Nº 9887		26 64 73 81	1 2 6, 22 7, 9, 12, 13	

Caso	*Artículo*	*Nota*	*Observaciones*
VARIOS			
Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) (A/CN.9/142)	4	2	
Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980	1 2 3 4 6 7 8 9 10 11 12 38 45 46 47 48 50 52 61	46, 50, 65 1 1, 3 23, 30 12, 31 1, 14, 16 3, 8, 10, 33 1 1 1, 11 1, 2, 4 89 1, 8, 9, 11 3, 5, 8 2, 10 3, 6, 12 5 2, 5, 8 7	
Artículo 3 del Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, 9 de octubre de 1980	1 6	55 10	
Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales	1 6	56, 57, 58 10	
Diario Oficial de las Comunidades Europeas, Legislación, 16 de enero de 2001	57	7	
Opinión del Abogado General Tesauro	Part II 18	27 20	
Tribunal irano/estadounidense de reclamaciones, 28 de julio de 1989, (Watkins-Johnson Co., Watkins-Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran, Bank Saderat Iran)	77 88	31 5, 15	
Tribunal Europeo de Justicia, Mainschiffahrts-Genossenschaft eb (MSG) v. Les Gravihres Rhinanes SARL, 20 de febrero de 1997	31 57	2 4	Caso CLOUT Nº 298

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。 请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

CÓMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

United Nations publication
ISBN 978-92-1-133790-7
Sales No. E.08.V.15

FOR UNITED NATIONS USE ONLY

Printed in Austria
V.08-52411—September 2009—xxx