

## EL CARÁCTER INTERNACIONAL Y LA INTERPRETACIÓN UNIFORME DE LA CONVENCIÓN DE NACIONES UNIDAS SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS\*

### *INTERNATIONAL CHARACTER AND UNIFORM INTERPRETATION OF THE UNITED NATIONS CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS*

Jorge OVIEDO ALBÁN\*\*

**RESUMEN:** El presente trabajo analiza el alcance que en la doctrina y en la jurisprudencia ha tenido el principio de internacionalidad y uniformidad en su aplicación, contenido en el artículo 7o. de la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Para ello, el autor aborda el alcance que tiene la naturaleza de tratado internacional de la convención, lo que permite acudir a los criterios de interpretación consagrados en la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados, entre los cuales está la posibilidad de basarse en la historia legislativa del tratado. El autor propone que esto permite considerar la obligatoriedad de los precedentes extranjeros al asumirlos como aplicaciones que los Estados hacen de los tratados.

**Palabras clave:** compraventa internacional de mercaderías, tratado, interpretación autónoma, conflicto de leyes.

**ABSTRACT:** *In this paper the author analyzes the extent to which the doctrine and tribunal decisions has been the principle of internationality and uniformity in its application, contained in article 7 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. To this end, the author discusses the scope that the nature of international treaty of the Convention, which allows recourse to the rules of interpretation set in the 1969 Vienna Convention on the Law of Treaties, among which is the possibility of using in the legislative history of the treaty. Author suggests that it can consider the binding of foreign judicial precedents as applications to assume that states make treaties.*

**Keywords:** *international sale of goods, treaty, independent interpretation, conflict of laws.*

\* Artículo recibido el 23 de marzo de 2011 y aceptado para su publicación el 9 de septiembre de 2011.

\*\* Universidad de la Sabana, Colombia.

SUMARIO: I. *Nota introductoria*. II. *La convención como tratado internacional*. III. *La interpretación autónoma*. IV. *El valor de los precedentes extranjeros*. V. *La relación con otros instrumentos internacionales*. VI. *El recurso al derecho internacional privado*. VII. *Conclusiones*. VIII. *Bibliografía*.

## I. NOTA INTRODUCTORIA

La Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobada en Viena el 11 de abril de 1980, es considerada por varios sectores doctrinales como uno de los más importantes instrumentos del derecho contemporáneo en materia de contratos. No sólo da cuenta de ello la historia de su gestación, que muestra claramente la confluencia de tradiciones jurídicas, como lo revela la lectura de la misma; sino también, que a la fecha ha sido adoptada por 76 Estados de todos los continentes de las más variadas tendencias político-económicas.

Adicionalmente, debe destacarse la influencia de la convención en varias reformas legislativas realizadas a partir de la década de los noventa del siglo XX, en la preparación de modernos *restatements* internacionales y en el derecho comunitario europeo, con lo que se demuestra que, no obstante haber sido concebida para regular contratos de compraventa internacional, ello no impide que pueda ser utilizada como modelo para la modificación y por ende armonización de las reglas nacionales. Entre ellas, cabe destacar la reforma al Código Civil alemán (BGB), o de modernización del derecho de obligaciones; el Código Civil holandés; los códigos civiles expedidos en los países de Europa del este, tras la caída de la Unión Soviética; la ley china de contratos de 1999; además de los Principios del Derecho Europeo de Contratos; los Principios de Unidroit para los Contratos Comerciales Internacionales; el Marco Común de Referencia, al igual que la Directiva 199/44/CE del Parlamento y del Consejo Europeo sobre Ventas de Bienes de Consumo, entre otros. También, 16 países parte de la Organización Africana de Derecho de los Negocios

(OHADA) han adoptado el Acte Uniforme Sure le Droit Commercial Général, una de cuyas principales fuentes es la convención.<sup>1</sup>

La convención consagra en la primera parte, artículos 1o. a 13, reglas referentes a su campo de aplicación y disposiciones generales sobre fuentes e interpretación. Entre ellas, para los efectos propios de este trabajo, se encuentra el artículo 7o. (2), donde se hallan los mecanismos a los cuales acudir con el fin de llenar los vacíos que la misma presentare. Dicho numeral contiene dos partes: en la primera se hace una invocación a los principios generales en los que ella se basa, y la segunda señala que a falta de tales principios se acudirá a las normas de conflicto que conducen a la determinación de la ley nacional aplicable.<sup>2</sup> El texto normativo establece:

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.

<sup>1</sup> Ferrari, Franco (ed.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich, Sellier, 2008, *passim*; Morales Moreno, Antonio Manuel, *La modernización del derecho de obligaciones*, Madrid, Thomson Civitas, 2006, pp. 146 y 147, y Schulze, Reiner, “Il nuovo diritto tedesco delle obbligazioni e il diritto europeo dei contratti”, *Rivista di Diritto Civile*, 1, 2004, *passim*. En la reforma al BGB resulta importante destacar la influencia ejercida por la convención en materia de acciones por vicios ocultos, con el fin de armonizarlas con las de incumplimiento. Véase, al respecto, Albiez Dohrmann, Klaus Jochen, “Un nuevo derecho de obligaciones: la reforma 2002 al BGB”, *Anuario de Derecho Civil*, 2002, en esp. pp. 1139, 1142, 1144, 1177, 1199, 1210, y Schwenzer, Ingeborg y Hachem, Pascal, “The CISG - Successes and Pitfalls”, *American Journal of Comparative Law*, 57, 2009, pp. 461-463.

<sup>2</sup> Como destaca Ferrari, el recurso a principios generales como mecanismo para suplir vacíos normativos, constituye un método bien conocido en la tradición del *civil law*. Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law”, *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 24, núm. 2, 1994, p. 220. Igualmente, Esser, al señalar que “es común en nosotros la idea de que, en el fondo de las reglas positivas, hay siempre latente un principio de derecho que, una vez descubierto, tiene en sí mismo impulso suficiente para cobrar automáticamente un rango igual al de la ley misma, tal idea se explica a la luz de la insuficiencia de las antiguas codificaciones”. Esser, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, trad. de Eduardo Valenti Fiol, Barcelona, Bosch, 1961, p. 4.

Sobre este particular, resulta pertinente la aclaración que hace un destacado sector de la doctrina en el sentido de señalar que las lagunas a las que se refiere la norma son las calificadas como *praeter legem*, es decir, relativas a materias que caen bajo el ámbito de la convención, pero la misma no regula las *intra legem*, que corresponden a los temas excluidos. Estos últimos deberán ser regulados por las normas nacionales aplicables conforme a las reglas de conflicto pertinentes, al contrario de las primeras, que podrán encontrar solución en los principios en los que se basa la convención, siguiendo para ello lo enunciado en la primera parte del numeral 2o. del artículo 7o.<sup>3</sup>

Independientemente de las diferentes posturas que pueden haber en torno al significado que los “principios” pueden tener en el campo del derecho, se asumen aquí como una serie de reglas de carácter general, cuya función es la de ayudar a solucionar las lagunas que llegaren a encontrarse en las normas de la convención que además cumplen una función interpretativa.<sup>4</sup> En efecto, del tenor normativo citado se puede derivar que dichos principios pueden ser tenidos en cuenta no solamente para interpretar el texto de la convención, como pareciera en principio derivarse de lo expresado en el artículo 7o., sino también como criterios para interpretar el contrato que se rija por ella, en consonancia además con lo dispuesto en el artículo 8o., con-

<sup>3</sup> Véase, sobre dicha clasificación y sus efectos, Ferrari, “Uniform Interpretation...”, *cit.*, p. 217; Galán Barrera, Diego Ricardo, “La integración de lagunas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, en Oviedo Albán, Jorge (coord.), *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*, Medellín, Diké-Universidad de la Sabana, 2010, pp. 326-329; Visser, Evelin, “Gaps in the CISG: In General and with Specific Emphasis on the Interpretation of the Remedial Provisions of the Convention in the Light of the General Principles of the CISG”, 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/visser.html>.

<sup>4</sup> Así establece la norma: “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”. Calvo Caravaca anota: “El artículo 7o. de la Convención de 1980 regula dos cuestiones distintas, aunque relacionadas entre sí, la interpretación de su propio texto y la integración de sus lagunas”, Calvo Caravaca, Alfonso Luis, “Artículo 7o.”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, pp. 102 y 103. *Cfr.* Galán Barrera, Diego Ricardo, *op. cit.*, p. 342.

juntamente de constituirse en reglas aplicables al comportamiento de los contratantes.<sup>5</sup>

Ahora bien, como se advertirá al leer la fórmula consagrada en el artículo 7o., ésta no consagra una lista de principios, razón por la que se justifica tratar de determinar cuáles han podido tener aplicación en la jurisprudencia; al igual que su reconocimiento doctrinal.<sup>6</sup> Entre ellos, cabe destacar en primer lugar el del carácter internacional y la necesidad de asegurar la uniformidad en su interpretación. El artículo 7o. (1) indica expresamente que en la interpretación de la convención se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.<sup>7</sup> La pregunta necesaria que surge de ello es: ¿qué desarrollo doctrinal y jurisprudencial ha tenido tal principio?

Este artículo tiene como objetivo tratar de identificar la manera como se ha interpretado el principio de internacionalidad e interpretación uniforme, al igual que el alcance que le han dado los operadores del derecho, lo que permitirá concluir sobre su realidad. Reiterando lo ya anunciado, este principio deberá ser tenido en cuenta por las partes, abogados y jueces, a la hora de determinar el alcance

<sup>5</sup> Sobre esto, véase la opinión en el mismo sentido de Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, *cit.*, p. 103 (nota 3). Como señala Vigo, los principios generales cumplen tres funciones: ontológica o constitutiva, normativa o preceptiva y cognoscitiva o gnoseológica. “Es cierto también que es en los principios iusnaturaes donde con mayor propiedad cabe reconocer aquellas dimensiones, aunque en definitiva todo principio puede generar o fundar otros principios u otras normas, todo principio implica con mayor o menor explicitación una conducta a la que manda o estima valiosa, y asimismo, los principios se necesitan para el conocimiento jurídico, sea en el nivel filosófico, científico o prudencial”. Vigo, Rodolfo L., *Interpretación jurídica (Del modelo iuspositivista decimonónico a las nuevas perspectivas)*, Buenos Aires, Rubinzal Culzoni, 1999, pp. 121 y 122.

<sup>6</sup> Cabe señalar que independientemente de la forma como se cita la jurisprudencia en cada uno de los países de origen de los fallos consultados, se ha utilizado una manera uniforme, identificando el nombre del tribunal, la fecha, el país y la fuente donde se ha consultado la decisión.

<sup>7</sup> Igualmente, en los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales, artículo 1.6: “1) En la interpretación de estos Principios se tendrá en cuenta su carácter internacional, así como sus propósitos, incluyendo la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación. 2) Las cuestiones que se encuentren comprendidas en el ámbito de aplicación de estos Principios, aunque no resueltas expresamente por ellos, se resolverán en lo posible según sus principios generales subyacentes”.

del contrato y la forma de interpretar y llenar los vacíos presentes en ella.<sup>8</sup>

## II. LA CONVENCIÓN COMO TRATADO INTERNACIONAL

Resulta relevante, con el fin de determinar la naturaleza internacional de la convención sobre compraventa, su carácter de tratado. La convención sobre compraventa es de aquellos tratados denominados por la doctrina como “tratados ley” o tratados normativos que “tienen por objeto formular una regla de derecho que sea objetivamente válida, y se caracterizan porque la voluntad de todos los signatarios tiene idéntico contenido”.<sup>9</sup> También son inmediatamente aplicables sin necesitar desarrollos en el derecho interno (*self-executing treaties*) por medio de leyes que los ejecuten, al mismo tiempo que de ésta se derivan derechos y obligaciones para los particulares.<sup>10</sup> Desde esta perspectiva, se puede destacar la diferencia entre la convención, que regula los derechos y obligaciones originados en el contrato, y las reglas y tratados de derecho internacional privado que, por

<sup>8</sup> Honnold, John, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3a. ed., Kluwer, The Hague, 1999, p. 152; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980 y otros textos complementarios*, Cizur Menor, Thomson Civitas, 2005, p. 71. Señala Vigo que “los principios pueden ir descubriéndose por un proceso inductivo de generalización creciente y su esclarecimiento resulta importante a los efectos de obtener una visión armónica del derecho positivo vigente en una sociedad”. Vigo, *op. cit.*, p. 116. Se necesita, entonces, tanto un proceso inductivo como deductivo para su identificación. Así Betti, Emilio, *Interpretación de la ley y de los actos jurídicos*, trad. de José Luis de los Mozos, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1975, pp. 282 y 283.

<sup>9</sup> Rousseau, Charles, *Derecho internacional público*, 3a. ed., Barcelona, Ediciones Ariel, 1966, p. 26; Garro, Alejandro Miguel y Zuppi, Alberto Luis, *Compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires, Ediciones La Rocca, 1990, p. 50.

<sup>10</sup> Volken, Paul, “Champ d’application, interprétation, lacunes, usages”, en varios autores, *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19-20, 1984*, Zurich, Schulthees, Institut Suisse de Droit Comparé, 1985, pp. 24-26; *id.*, “The Vienna Convention: Scope, Interpretation and Gap-Filling”, en Sarcevic, Petar *et id.* (eds.), *International Sale of Goods*, Nueva York, Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986, p. 21.

el contrario, persiguen la determinación de la ley nacional aplicable a los contratos.<sup>11</sup>

Sobre el particular, un sector de la doctrina ha propuesto que al ser el Convenio de Viena sobre Compraventa un tratado internacional, para la interpretación del mismo debe acudirse a las reglas de interpretación contenidas en la sección 3a. (artículos 31, 32 y 33) de la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados; toda vez que los criterios interpretativos de la convención sobre compraventa ya se encuentran contenidos en la Convención sobre Derecho de los Tratados.<sup>12</sup> Según esta posición, la Convención de 1980 hace una remisión tácita a la Convención de 1969 al requerir que en su interpretación se tenga en cuenta su carácter internacional.<sup>13</sup> Así entonces, cabría acudir a la regla general de interpretación del artículo 31, por la cual un tratado deberá interpretarse de buena fe, según el sentido corriente que haya de atribuirse a sus términos en el contexto del tratado (que comprenderá el texto, preámbulo y anexos), y teniendo en cuenta su objeto y fin, además de los acuerdos ulteriores entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones, las prácticas posteriores y “toda forma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes”, según dispone el literal c del numeral 3 de dicho artículo. Igualmente, el artículo 32 que contiene medios de interpretación complementarios, en particular los trabajos preparatorios y las circunstancias de su celebración, cuando el artículo 31 deje ambiguo u oscuro el sentido o conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable. Adicionalmente, el artículo 33 que fija reglas de interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas. Esto quiere decir que en los artículos 31 a 33 de la Convención de Viena de 1969 se consagran criterios de interpretación gramatical, sistemática,

<sup>11</sup> Álvarez Londoño, Luis Fernando y Galán Barrera, Diego Ricardo, *Derecho internacional privado*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, 2001, pp. 51 y ss. Véase Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 11 de julio de 2001, com (2001) 398 final, p. 8. Sobre el derecho convencional uniforme, véase Jacquet, Jean-Michel *et al.*, *Droit du commerce international*, 2a. ed., París, Dalloz, 2010, pp. 46-51.

<sup>12</sup> Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías...*, *cit.*, pp. 104 y 105.

<sup>13</sup> Calvo Caravaca, *op. cit.*, p. 104.

auténtica (lo declarado por las partes) y cuasi auténtica (practicado por ellas), además de lo dispuesto en otras normas de derecho internacional y de las reglas especiales ya mencionadas.<sup>14</sup> Accesoriamente, debe tenerse en cuenta que, según opinión de algunos, no importa que la Convención de Viena de Derecho de los Tratados no haya sido necesariamente adoptada por los mismos países para los cuales rija la convención sobre compraventa internacional, toda vez que los principios de interpretación de los artículos 31 a 33 de la primera son admitidos como reglas de aplicación universal como derecho internacional consuetudinario.<sup>15</sup>

Esta postura encuentra objeciones consistentes en afirmar que las normas de la Convención de Viena de 1969 sólo se aplican a las obligaciones que asumen los Estados contratantes entre ellos, en virtud de su adhesión a la convención sobre compraventa, es decir, a la parte IV de la convención, pero no respecto de las normas relacionadas con las obligaciones recíprocas de las partes derivadas del contrato.<sup>16</sup>

Resulta más adecuada la primera posición, aunque considerando el matiz que destacan Schwenzler y Hachem, en el sentido de afirmar que los criterios de interpretación de la Convención de Viena de 1969 (sobre todo el enunciado del artículo 31) enfatizan en la intención de los Estados conforme al tratado respectivo. El criterio de interpretación del artículo 32 puede servir para resolver interpretaciones ambiguas, concretamente acudiendo a los trabajos preparatorios del Tratado.<sup>17</sup> Igualmente, el recurso del artículo 33, para los casos

<sup>14</sup> Calvo Caravaca, *op. cit.*, p. 106; Roth, Marine y Happ, Richard, "Interpretation of Uniform Law Instruments According to Principles of International Law", *Uniform Law Review*, núm. 4, 1997, p. 703.

<sup>15</sup> Roth, Happ, *op. cit.*, p. 705.

<sup>16</sup> Honnold, *op. cit.*, pp. 103 y 104. Esta posición con argumentos similares es compartida por Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980*, Granada, Comares, 2004, p. 107.

<sup>17</sup> Schwenzler y Hachem se pronuncian de igual forma sobre la necesidad de acudir a los trabajos preparatorios para resolver las discrepancias de interpretación. Schwenzler, Ingeborg y Hachem, Pascal, "Article 7o.", en Schlechtriem, Peter y Schwenzler, Ingeborg, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., ed. de Ingeborg Schwenzler, Nueva York, Oxford, pp. 130 y 131. Para estos fines, téngase en cuenta que los trabajos preparatorios de la Convención sobre Com-



en que surgieren interpretaciones diversas al estar el tratado en varios idiomas oficiales.<sup>18</sup>

En la jurisprudencia se encuentran casos en los que los tribunales han acudido a los trabajos preparatorios para interpretar la convención. Así sucede en el Laudo arbitral de 15 de octubre de 2002 del Netherlands Arbitration Institute.

El caso se refirió a una demanda interpuesta por algunas empresas vendedoras neerlandesas que se dedicaban a la exploración de yacimientos submarinos de gas en la plataforma continental de los Países Bajos, quienes habían celebrado un contrato de venta con una empresa inglesa que se dedicaba a la exploración, refinación y distribución de productos derivados del petróleo y de gas. Entre 1993 y 1994 se celebraron 12 contratos de venta de condensado de petróleo “mezcla Rijn”. En 1998, el comprador notificó a las empresas vendedoras que no recibiría la próxima entrega, pues por el alto contenido de mercurio no podía venderla. Unos días después, el comprador notificó la decisión de suspender la recepción, mientras las empresas vendedoras no solucionaran el problema. Esto hizo que los vendedores ofrecieran a terceros el producto, manifestando posteriormente que esto les había generado una pérdida, al comparar el precio con el pactado en los contratos originales.

En 2000 las empresas vendedoras demandaron ante el Tribunal Arbitral a la compradora alegando incumplimiento en la recepción de las mercaderías por lo que pidieron se les indemnizaran los perjuicios. Igualmente, aludieron que no había falta de conformidad, ya que en los contratos originales no se había pactado algún requisito específico de calidad. La empresa compradora alegó falta de conformidad, la que la autorizaba para negarse a la recepción y terminar el contrato, ya que la parte vendedora debía saber que ésta mezcla no se podía usar en la etapa de refinación por el alto contenido de mer-

prava se encuentran publicados en los *Official records* de la conferencia diplomática. A los documentos sobre la historia legislativa de la convención se puede acceder por la base de datos de Pace University: <http://www.cisg.law.pace.edu//cisg/conference.html>. Igualmente, en los anuarios o *Yearbooks* de Uncitral, ts. I (1968) a X (1979), <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/yearbook.html>.

<sup>18</sup> Schwenzer y Hachem también aceptan la aplicación del criterio del artículo 33 para resolver conflictos de interpretación, por el hecho de estar la convención en varios idiomas. Schwenzer y Hachem, “Article 7o.”, *cit.*, p. 131.

curio, porque esto podía causar daños en las posteriores etapas de la producción.

El tema controvertido ante el Tribunal Arbitral consistió en establecer el sentido del artículo 35, numeral 2, literal a, de la convención sobre compraventa internacional que dispone: “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”.

El tribunal afirmó que el tema podía ser interpretado al menos desde dos teorías: una, según la cual debe tratarse de una calidad comerciable, seguida por el derecho inglés. Otra, asumida por el derecho alemán, según la cual debe tratarse de una calidad media. No obstante, el tribunal consideró que no podía acoger ninguna de las dos, puesto que ello significaría interpretar la convención desde la óptica de regímenes nacionales, y en virtud del artículo 7.2 de la convención sobre compraventa internacional, debe tenerse en cuenta el carácter internacional de la misma, ante lo cual corresponde acudir a los artículos 31 y 32 de la Convención de Viena de 1969, los que a su vez permiten considerar los trabajos preparatorios del tratado para explicar provisiones ambiguas del mismo. Así la historia legislativa de la convención indicaba que se trata de una calidad razonable, lo que le permitió concluir que el precio acordado por las partes no se pagaría por un condensado de petróleo con alta cantidad de mercurio, por lo que le dio la razón al comprador en su decisión de suspender la recepción del producto, aunque respecto de una de las entregas no había cumplido con el artículo 71.3 de la convención, de acuerdo con el cual debía comunicar de forma inmediata a la otra parte la suspensión de la entrega. Por ello, aunque confirmó la terminación del contrato para las entregas futuras, concedió una indemnización de perjuicios a los vendedores por la entrega, cuya suspensión no fue notificada debidamente.<sup>19</sup>

Otras sentencias extranjeras han seguido esta tendencia. Así, en una decisión de la Corte Suprema de Austria el 19 de diciembre de 2007 a propósito de una reclamación por falta de conformidad del

<sup>19</sup> Laudo 2319, Netherlands Arbitration Institute, 15 de octubre de 2002, clout núm. 720, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html#uab>.

bien objeto del contrato, vidrio laminado, en el que se acudió a la historia de la convención para interpretar el artículo 39.2 de la misma, respecto al plazo de dos años para comunicar al vendedor la falta de conformidad y concluir que se trataba de un término absoluto, de forma que se negó la pretensión indemnizatoria al entender que se trata de un plazo que se aplica independientemente de si los defectos son latentes u ocultos.<sup>20</sup>

### III. LA INTERPRETACIÓN AUTÓNOMA

De otra parte, la doctrina es coincidente en llamar la atención para que la convención se interprete de manera autónoma y no de acuerdo con el significado que alguno o algunos de sus términos puedan tener en los sistemas jurídicos nacionales.<sup>21</sup> Sólo de esta manera, es decir, partiendo de la naturaleza del tratado internacional y de la necesidad de lograr una aplicación uniforme que aconsejan alejarse del significado de los términos en los sistemas jurídicos nacionales, se podrá llegar a una interpretación autónoma del Convenio de Viena, de lo contrario, se correría el riesgo de tener interpretaciones divergentes en los diferentes países.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> Oberster Gerichtshof, Austria, 19 de diciembre de 2007, 9 Ob 75/O7f, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071219a3.html>.

<sup>21</sup> Adame Goddard, Jorge, *El contrato de compraventa internacional*, México, McGraw-Hill, 1994, p. 69; Bonell, Michael Joachim, “Art. 7o. Interpretation of Convention”, en Bianca, C. M. y Bonell, M. J. (dirs.), *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987, p. 74; Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, *cit.*, p. 103; Esplugues Mota, Carlos, “El contrato de compraventa internacional de mercancías”, en *id.*, *Contratación internacional*, 2a. ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 1999, p. 291; Ferrari, “Uniform Interpretation...”, *cit.*, p. 203; Illescas Ortiz, Rafael y Perales Viscasillas, Pilar, *Derecho mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid, Editorial Centro de Estudios “Ramón Areces”, 2003, p. 116; Martínez Cañellas, Anselmo, *op. cit.*, p. 102; San Juan Crucelae-gui, *op. cit.*, p. 63; Schlechtriem, Peter y Schwenzler, Ingeborg, “Introduction”, en *id.*, *Commentary on the UN Convention on the International Sale Of Goods (CISG)*, 3a. ed., ed. de Ingeborg Schwenzler, Nueva York, Oxford, 2010, p. 11; Vidal Olivares, Álvaro Rodrigo, “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”, *Revista Chilena de Derecho*, vol. 33, núm. 3, 2006, pp. 442 y 443.

<sup>22</sup> Frignani, Aldo y Torselo, Marco, *Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale*, t. XII, en Galgano, Francesco (dir.), *Trattato di diritto commerciale e di diritto*

Esto igualmente significa que las soluciones deben buscarse en las reglas de la convención, antes que tender a la aplicación de normas, incluidas las normas de interpretación que rijan en el Estado o Estados respectivos de cuyo derecho haga parte la convención<sup>23</sup> o precedentes nacionales; la que eventualmente puede ser una tendencia de los jueces del foro ante los que se disputen las causas originadas en contratos de venta internacional.<sup>24</sup>

En este sentido, se encuentra un fallo dictado por el Tribunal Superior Federal alemán en un caso donde se discutió la falta de conformidad en un contrato de venta de carne de cerdo. El tribunal federal revocó el fallo del tribunal regional, cuya decisión se había basado solamente en precedentes nacionales. En la decisión del tribunal federal se sostuvo que el artículo 7o. 1) de la convención reclama una interpretación autónoma de acuerdo con su carácter internacional, sin recurrir a principios del ordenamiento jurídico interno.<sup>25</sup>

Asimismo, puede destacarse un fallo del tribunal federal alemán de 3 de abril de 1996 en el que se interpreta de forma autónoma la convención, referido a un caso en el que el comprador demandado por el incumplimiento en el pago del precio había declarado terminado el contrato, porque el bien objeto del contrato (sulfato de cobalto) era de calidad inferior a la vendida y tenía origen diferente del pactado, porque mientras se esperaba que proviniera de Inglaterra, venía de Sudáfrica. El Tribunal Supremo alemán consideró que los hechos no podían dar lugar a la resolución del contrato por falta de entrega, conforme al artículo 49.1 b), puesto que ésta sí se había realizado, y que la calidad fuere inferior o el origen distinto al pactado, no podía entenderse como falta de entrega. Igualmente, el tribunal observó que la situación descrita constituía falta de conformidad según el artículo 35, por tanto, no cabía la distinción interna del dere-

*publico dell'economia*, 2a. ed., Milán, Cedam, 2010, p. 464; Roth, Happ, *op. cit.*, p. 701; Schwenger y Hachem, *op. cit.*, p. 458; Schwenger y Hachem, "Article 7o", *cit.*, p. 123.

<sup>23</sup> Martínez Cañellas, *op. cit.*, p. 119.

<sup>24</sup> Sobre este particular, véase *ibidem*, pp. 121-126, en crítica de fallos de diferentes países que no han interpretado de manera autónoma la convención, sino que han acudido al derecho nacional.

<sup>25</sup> Bundesgerichtshof, 2 de marzo de 2005, Alemania, clout núm. 774, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html>.

cho alemán entre *aliud pro alio* o entrega de una cosa distinta y entrega de cosa viciada. Finalmente, el tribunal señaló que no había incumplimiento esencial al no demostrarse que no fuere posible la venta de sulfato de cobalto proveniente de Sudáfrica en Alemania o el extranjero. De esta forma, el comprador no podía negarse a efectuar el pago.<sup>26</sup>

Algo distinto sería que para entender el sentido de alguna norma de la convención, se acuda al derecho comparado con el fin de averiguar las soluciones adoptadas en los ordenamientos nacionales a las figuras presentes en la convención que tengan origen en las respectivas tradiciones jurídicas.<sup>27</sup>

En definitiva, debe destacarse que para el desarrollo de la autonomía interpretativa de la convención, resulta relevante la doctrina; la que debe contribuir a dilucidar el sentido de las reglas de la misma, además de difundir en sus análisis los fallos y laudos extranjeros.<sup>28</sup>

#### IV. EL VALOR DE LOS PRECEDENTES EXTRANJEROS

En la doctrina se ha señalado que para desentrañar el carácter internacional de la convención y la necesidad de asegurar una interpretación uniforme, resulta importante la tarea de divulgación y análisis de jurisprudencia dictada en diferentes países y por tribunales inter-

<sup>26</sup> *Ibidem*, 3 de abril de 1996, clout núm. 171, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>.

<sup>27</sup> Frignani, Torsello, *op. cit.*, p. 465.

<sup>28</sup> *Ibidem*, p. 464. Es frecuente encontrar fallos que se apoyan en la doctrina, para interpretar la convención. Así por ejemplo, entre los fallos latinoamericanos se puede citar el de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Argentina de 24 de junio de 2010, en el caso Sanovo International S. A. c/ Ovoprot International S. A. s/Ordinario, a propósito de una demanda de indemnización de perjuicios por incumplimiento de un contrato de venta internacional en el que el tribunal se apoya en la doctrina para reforzar la interpretación dada a varios aspectos de la convención; como el campo de aplicación, la forma de llenar los vacíos, el concepto establecimiento, el incumplimiento e incluso el concepto y valor de la *lex mercatoria* en relación con la convención. Sanovo c/ Ovoprot, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires (Sala F), 24 de junio de 2010, Argentina, <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen17.htm>.

nacionales, que si bien es cierto no son vinculantes, sí cumplen una función persuasiva e ilustrativa.<sup>29</sup>

Algunos señalan que a pesar de la intención de que prevalezcan interpretaciones uniformes, no existe un sistema de precedentes ni una jurisdicción suprema única que permita lograr este objetivo, ante lo cual prevalece y se mantiene el conflicto de leyes.<sup>30</sup>

Sin embargo, al parecer, la práctica de los tribunales muestra otra cosa. En efecto, en la jurisprudencia se encuentran varios casos en los que los tribunales han tomado en cuenta precedentes extranjeros para justificar sus propias decisiones en la aplicación de la Convención sobre compraventa. Así, por ejemplo, el Tribunale de Pavía, en un fallo de 1999, relativo a una disputa entre una empresa establecida en Italia y otra en Grecia, que habían celebrado un contrato de suministro de tela para prendas de vestir. La empresa italiana reclamó el pago del precio, también de los intereses y daños ocasionados por el incumplimiento. El tribunal, además de reconocer la aplicación de la convención por la vía del artículo 1.1.b, toda vez que Grecia no era Estado parte de la convención a la celebración del contrato, concedió la razón al demandante. Igualmente, se reconoció que el juez debe tener en cuenta las decisiones de tribunales extranjeros a pesar de no ser vinculantes, por la misma razón que el anterior.<sup>31</sup>

Del mismo modo, se pronunció un fallo del Tribunale di Rimini sobre una controversia suscitada en virtud de un contrato celebrado entre una empresa italiana como compradora y una empresa francesa como vendedora, a propósito del incumplimiento en el pago del pre-

<sup>29</sup> Frignani, Torsello, *op. cit.*, p. 464; Jacquet *et al.*, *op. cit.*, p. 52. En la tarea de difusión y análisis de la jurisprudencia extranjera sobre compraventa internacional, resulta muy importante el trabajo que realiza Uncitral por medio del Case Law on Uncitral Texts (clout), <http://www.uncitral.org>, al igual que el que hacen algunos centros de investigación que han preparado bases de datos de acceso gratuito donde se pueden encontrar tales fallos. Se destacan las páginas de Pace University, <http://www.cisg.law.pace.edu>; Global Llobal Sales Law Project de la Universidad de Basilea, <http://www.globalsaleslaw.org>; Unilex, <http://www.unilex.info>, y la de la Universidad Carlos III de Madrid enfocada a la difusión de fallos ibero latinoamericanos, <http://turanc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/>.

<sup>30</sup> Espinassour, Valentine, *L'uniformisation du droit substantiel et le conflit de lois*, París, LGDJ, 2010, pp. 164-178.

<sup>31</sup> Tessile *vs.* Ixela, Tribunale di Pavia, 29 de diciembre de 1999, Italia, clout núm. 380, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html>.

cio por el comprador y la entrega defectuosa por el vendedor. En el fallo se señaló expresamente que, a pesar de que los fallos extranjeros carecen de fuerza jurídica obligatoria, los jueces y árbitros deben tenerlos en cuenta por su valor persuasivo para cumplir con el principio de uniformidad en la interpretación y aplicación de la convención.<sup>32</sup>

Asimismo, el caso *Laudo arbitral de 15 de octubre de 2002 del Netherlands Arbitration* ya citado, al mismo tiempo de acudir a los trabajos preparatorios de la convención, el tribunal señaló en sus consideraciones que a una interpretación similar habían llegado fallos extranjeros, lo que le sirvió para respaldar la conclusión a la que él mismo arribó al basarse en los trabajos preparatorios.<sup>33</sup>

También, cabe destacar la posición según la cual acudir a los fallos extranjeros constituye un deber, basándose en el artículo 31.3.b de la Convención de Viena de 1969, según la cual junto con el contexto deberá tenerse en cuenta toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado, de modo que las decisiones de los tribunales nacionales pueden ser asumidas como prácticas subsecuentes, en la medida en que se generen decisiones uniformes de diferentes Estados contratantes.<sup>34</sup>

En este sentido se pronunció un fallo italiano. El tribunal se basó en varias decisiones de tribunales extranjeros, nacionales y arbitrales, en una disputa sobre falta de conformidad en una venta de materiales para zapatos. El tribunal consideró que aunque los precedentes de tribunales internacionales no son jurídicamente vinculantes, deben ser tenidos en cuenta a fin de promover la uniformidad en la inter-

<sup>32</sup> Al Palazzo S. R. L. vs. Bernardaud di Limoges S. A., Tribunale di Rimini, 26 de noviembre de 2002, Italia, clout núm. 608, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021126i3.html>.

<sup>33</sup> Laudo 2319, Netherlands Arbitration Institute, *cit.* Así, en el párrafo núm. 75, se señala que en un laudo arbitral extranjero se considera que la expectativa razonable del comprador es la que debe ser tenida en cuenta. El laudo referido es *Arbitral Award*, 5 de junio de 1998, Arbitration Institute, Stockholm Chamber of Commerce, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980605s5.html>. Véase, en sentido similar, *Oberlandesgericht Oldenburg*, 5 de diciembre de 2000 [2 U 27/01], Alemania, clout núm. 431, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001205g1.html>.

<sup>34</sup> Roth y Happ, *op. cit.*, p. 709.

pretación y aplicación de la convención, conforme a lo establecido en el artículo 7o.<sup>35</sup>

## V. LA RELACIÓN CON OTROS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES

Otras convenciones e instrumentos, producto de la labor de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Uncitral) y de instituciones como el Instituto para la Unificación de Derecho Privado (Unidroit) y la Cámara de Comercio internacional (CCI), contribuyen a la conformación del *ius commune* moderno. La importancia de los mismos en el punto tratado radica que en determinados casos pueden servir para complementar y reforzar los argumentos, ya sea de las partes o de los fallos, sea porque las partes incorporan dichas reglas a los contratos o porque, según el caso, los jueces o árbitros las encuentren aplicables.<sup>36</sup>

Existe también una tendencia consistente en que, para llenar los vacíos de la convención, se pueda acudir a otros instrumentos, como es el caso de los Principios de Unidroit. Debe tenerse claro que el recurso a los principios de Unidroit no es precisamente porque éstos sean los principios en los que se basa la convención.<sup>37</sup> El argumento jurídico que sirve para sostener que en casos de vacíos dentro de la convención debe acudirse a otros instrumentos de origen internacional, es el siguiente: si, conforme se anotó anteriormente, un principio en que se basa la convención es la internacionalidad y la necesidad de promover la uniformidad en su interpretación, para hacerlo puede recurrirse a instrumentos de origen internacional. Así es que muchos han señalado que para cumplir tal propósito, deberá indagarse por soluciones en los principios internos en los que se base la convención y eventualmente en otras fuentes del derecho comercial internacional, como es el caso de los Principios de Unidroit para los Contratos Comerciales Internacionales, antes que acudir a las normas nacionales

<sup>35</sup> Rheinland Versicherungen *vs.* Atlarex, Tribunale di Vigevano, 12 de julio de 2000, Italia, clout núm. 378, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000712i3.html>. De la misma forma, Officine Maraldi S. p. A. *vs.* Intesa BCI S. p. A. *et al.*, Tribunale Forlì, 16 de febrero de 2009, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>.

<sup>36</sup> Schwenzer y Hachem, "Article 7o.", *cit.*, p. 133.

<sup>37</sup> *Ibidem*, p. 139.



que indique el derecho internacional privado.<sup>38</sup> Lo anterior requiere que la jurisprudencia cumpla un papel activo en la interpretación de la convención, no simplemente mecánica, sino que reconozca que cada artículo de la convención “sea entendido como parte de un sistema mayor, dotado de coherencia”.<sup>39</sup>

Por otra parte, cabe destacar que la convención y los Principios de Unidroit tienen principios y reglas similares, como, por ejemplo, varias normas sobre criterios interpretativos, la importancia señalada a los usos y costumbres, el capítulo sobre formación del contrato, la posibilidad de celebrar contratos con precio abierto y el incumplimiento esencial, para indicar solamente algunas.<sup>40</sup>

Así entonces, claramente aparece que los vacíos de la convención podrán llenarse mediante aplicación de los Principios de Unidroit o

<sup>38</sup> Bonell, Michael Joaquim, “Unidroit Principles of International Commercial Contracts and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Alternatives or Complementary Instruments?”, *Uniform Law Review*, 26; Martínez Cañellas, *op. cit.*, pp. 321 y ss., 351 y ss. Véase, igualmente, Bridge, Michael, *The International Sales of Goods. Law and Practice*, 2a. ed., Nueva York, Oxford, 2007, pp. 539 y 540; Michaels, Ralf, “Preamble I. Purposes, Legal Nature, and Scope of the PICC; Applicability by Courts; Use of the *Picc* for the Purpose of Interpretation and Supplementation and as a Model”, en Vogenauer, Stefan y Kleinheisterkamp, Jan (eds.), *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, Nueva York, Oxford, 2009, pp. 56-59.

<sup>39</sup> Martínez Cañellas, *op. cit.*, p. 117. Igualmente, Kastely, Amy H., “Unification and Community. A Rhetorical Analysis of the United Nations Sales Convention”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, núm. 8, 1988, pp. 603 y 604.

<sup>40</sup> *Cfr.* artículos 8o. y 9o. de la convención y 1.8 de los Principios de Unidroit. *Cfr.* artículos 5.5 de la convención y 5.7 de los Principios de Unidroit. *Cfr.* artículos 25 de la convención y 7.3.1 (1) de los Principios de Unidroit. Sobre la relación entre los Principios y la convención en punto sobre todo de la formación del contrato Perales Viscasillas, María del Pilar, “La ‘batalla de los formularios’ en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: una comparación con la sección 2-207 UCC y los *Principios de Unidroit*”, en La Ley (15 de noviembre de 1996), núm. 4167. La autora recomienda el uso de una cláusula que permita el adecuado uso de los Principios en conjunción con la Convención de Viena, que es del siguiente tenor: “Este contrato se gobernará por la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y, en relación con aquellas materias no expresamente resueltas en la convención o en conformidad con sus principios generales, por los Principios de Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales, siendo considerada como ley aplicable en su defecto, la Ley del Estado...”. Perales Viscasillas, María del Pilar, “El contrato de compraventa internacional de mercancías”, 2001, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>.

de cualquier otro instrumento que permitiere encontrar una solución a los vacíos de la convención, ex. art. 7o. (1).<sup>41</sup> De esta forma, han sido varios los casos donde se ha señalado a los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales, como el conjunto de reglas llamados a llenar los vacíos que llegaren a presentarse, posibilidad que en ocasiones también ha sido avalada por tribunales de arbitramento internacionales.

Uno de ellos está relacionado con la disputa surgida en virtud de los contratos suscritos entre un vendedor austriaco y un comprador alemán para el suministro de acero. Los contratos estaban regidos por la Convención de Viena para la Compraventa Internacional de Mercaderías. El vendedor austriaco fue llamado a responder por los daños y defectos de los bienes enviados. Como la convención no determinara el monto aplicable, el árbitro decidió compensar esta deficiencia, según lo dispuesto en el artículo 7o. (2) de la convención. Según el tribunal, se deduce que en el evento de incumplimiento, por parte del deudor, en pagar la obligación en dinero, el acreedor tiene derecho a la tasa de interés correspondiente a la comúnmente cobrada en su país para el pago del dinero debido, o en cualquier otro país en el que las partes hayan estado de acuerdo. El soporte de esta solución fue el artículo 7.4.9 (2), de los Principios de Unidroit.<sup>42</sup>

<sup>41</sup> Sobre el carácter incompleto de la convención y su complemento con otros instrumentos del derecho comercial internacional, sean instrumentos legislados o no, véase también sobre la posibilidad de acudir a los Principios de Unidroit: Bonell, Michael Joachim, *An International Restatement of Contract Law. The Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, 3a. ed., Nueva York, Transnational Publishers Inc., 2005, pp. 293 y 294, pp. 317-334; Bridge, *op. cit.*, pp. 538 y 539; Garro, Alejandro Miguel, "The Gap-Filling Role of the Unidroit Principles in International Sales Law: Some Comments on the Interplay Between the Principles and the CISG", *Tulane Law Review*, 69, 1995, pp. 1149-1190; Marrella, Fabrizio, *La nuova lex mercatoria. Principio de Unidroit ed usi dei contratti del commercio internazionale*, t. XXX, en Galgano, Francesco (dir.), *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell'Economia*, 2a. ed., Milán, Cedam, 2003, pp. 466-468; San Juan Crucelaegui, *op. cit.*, pp. 31-37.

<sup>42</sup> "Artículo 7.4.9. (2) El tipo de interés será el promedio bancario en los préstamos bancarios a corto plazo a favor de clientes calificados y que sea el ordinario para la moneda de la obligación en la plaza donde haya de hacerse el pago. En caso de no existir dicho tipo en tal lugar, se aplicará el tipo corriente en el Estado de la moneda de pago. En ausencia de aquel tipo en todos esos lugares, el tipo de interés será el que se considere apropiado conforme al derecho del Estado de la moneda de pago". Laudo arbitral, Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der Gewerblichen

En un laudo dictado en Rusia en 1997, a propósito de un contrato de venta entre una parte establecida en Bulgaria y la otra en Rusia, en que se había pactado una cláusula penal en caso de incumplimiento por el comprador en el pago del precio correspondiente a un 0.5% del precio diario. El comprador incumplió el pago y el vendedor reclamó la pena pactada. El comprador la objetó considerando que era excesiva. El tribunal encontró que la convención sobre compraventa internacional, que era la ley del contrato, no contiene una norma que resulte aplicable a tal asunto. Ante este silencio, decidió acudir a los Principios de Unidroit para llenar el vacío de la convención, teniendo en cuenta el preámbulo de los mismos que expresamente consagran la posibilidad de acudir a ellos para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme, además por considerarlos aplicables como reflejo de los usos internacionales conforme al artículo 9o. (2) de la convención. Finalmente

Wirtschaft, SCH-4366, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 93, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a3.html>. En este mismo sentido y también en relación con la determinación de la tasa de interés del artículo 78 de la convención, véase Laudo arbitral, Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft, Tribunal Arbitral, SCH-4318, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 94, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a4.html>. En relación con la determinación del tipo de interés del artículo 78 de la convención, aplicando los Principios de Unidroit, también puede verse el Laudo 8128 CCI, el cual consideró que dado que la convención no determina el tipo de interés, se debe aplicar el bancario medio a corto plazo a favor de clientes principales, siendo la solución adoptada por el artículo 7.4.9 de los Principios de Unidroit para los Contratos Comerciales Internacionales y por el artículo 4.507 de los Principios europeos de contratos. El Tribunal Arbitral consideró que tales reglas eran aplicables dado que deben ser consideradas como los principios generales en los que se basa la convención, de acuerdo con lo establecido en el artículo 7o. (2) de la misma. En el presente caso, se concluyó que la tasa interbancaria de Londres (LIBOR) más el 2% requerido por el comprador correspondía al tipo de interés a corto plazo bancario a empresas. Laudo arbitral CCI 8128, 1995, *Journal du Droit International*, 1996, p. 1024. En el mismo sentido, el Laudo arbitral CCI (final) 8769, 1996, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 10, núm. 2, Fall, 1999, p. 75. Laudo arbitral 13/2007, International Court of Arbitration of the Chamber of Industry and Commerce of the Russian Federation, 13 de mayo de 2008, Rusia, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1475&step=FullText>. *Holzimpex Inc. v. State Farm-Combine Sozh*. Tribunal Económico Supremo de la República de Bielorusia, 20 de mayo de 2003, 7-5/2003, Bielorusia, clout núm. 499, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030520b5.html>. *Holimpex Inc. v. State Farm-Combine Sozh*. Tribunal Económico Supremo de la República de Bielorusia, Bielorusia, 20 de mayo de 2003, 8-5/2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030520b6.html>.

encontró que, de acuerdo con el artículo 7.4.13 (2) de los Principios de Unidroit,<sup>43</sup> la cláusula penal que las partes habían pactado resultaba excesiva y decidió reducirla a un monto razonable.<sup>44</sup>

En Laudo arbitral CCI sobre un caso en que era aplicable la convención, el tribunal asumió que ésta sólo se aplicaba en la parte I y III. Decidió aplicar los Principios de Unidroit en la parte de formación del contrato, de acuerdo con los artículos 7o. y 9o. de la convención.<sup>45</sup>

## VI. EL RECURSO AL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

A pesar de que el artículo 7o. disponga en su numeral 2 que cuando las cuestiones no se puedan resolver acudiendo a los principios generales en los que ella se basa, después de haber agotado las disposiciones de la voluntad autónoma expresadas en el acuerdo negocial, las prácticas contractuales, la costumbre mercantil internacional, las disposiciones de la convención y los principios generales, se pueda acudir a las normas de derecho internacional privado que lleven a determinar la ley nacional aplicable, existe doctrina la cual aconseja que no se trate de acudir a esta solución.<sup>46</sup> La razón que lleva a sostener lo anterior es básicamente el hecho de que por esta vía se aten-

<sup>43</sup> Artículo 7.4.13 (Pago estipulado para el incumplimiento). 1) Cuando el contrato establezca que la parte incumplidora ha de pagar una suma determinada a la parte perjudicada por tal incumplimiento, la parte perjudicada tiene derecho a cobrar esa suma sin tener en cuenta el daño efectivamente sufrido. 2) No obstante, a pesar de cualquier pacto en contrario, la suma determinada puede reducirse a un monto razonable cuando fuere notablemente excesiva con relación al daño ocasionado por el incumplimiento y a las demás circunstancias”.

<sup>44</sup> Laudo arbitral, 229/1996, 5 de junio de 1997, International Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&id=731&do=case>. En la referencia que se hace de este caso en la base de datos Unilex, no se precisa cuál fue el monto al que se redujo.

<sup>45</sup> Laudo arbitral, CCI, 12097, 2003, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1403&step=FullText>.

<sup>46</sup> En este sentido, Garro y Zuppi, *op. cit.*, p. 58. Asimismo, Povrzenic, quien expresamente indica que como *última ratio* puede acudirse a las soluciones del derecho internacional privado, después de haber agotado la aplicación analógica de las disposiciones de la convención, o los principios generales. Povrzenic, Nives, *Interpretation and Gap-Filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html>.

ta contra una de las directrices máximas de la convención, que es tratar de encontrar soluciones que contribuyan a promover la uniformidad en su aplicación.<sup>47</sup>

No obstante lo anterior, se deben considerar algunas decisiones donde no se ha tenido en cuenta el criterio señalado y se ha acudido a la ley nacional conforme al derecho internacional privado. Incluso, algunas de ellas sobre temas, como en materia de la determinación de la tasa de interés del artículo 78 de la convención, según se vio en el punto anterior en los que ya otros tribunales internacionales han acudido a otros instrumentos internacionales, como es el caso de los Principios de Unidroit, lo que muestra claramente que el tema no resulta pacífico en la jurisprudencia.

Uno de dichos fallos fue dictado por el Tribunal Comercial del Cantón de Zurich (Suiza) de 9 de septiembre de 1993. El asunto concernía a la determinación de la tasa de interés a la que alude el artículo 78 de la convención. El tribunal consideró que para esto se acudiría al derecho italiano que resultaba aplicable.<sup>48</sup> De igual forma, un laudo arbitral alemán que consideró que la tasa de interés a la que se refiere el artículo 84.1 de la convención, que deberá pagar el vendedor en los eventos en que deba restituir el precio calculado desde que se haya efectuado el pago, debe tasarse conforme a las reglas nacionales aplicables, según el derecho internacional privado.<sup>49</sup>

En un laudo arbitral dictado en Rusia en 2005, en el que se discutió una cláusula penal y su reducción, el caso se refirió a los siguientes hechos: un vendedor de Estonia y un comprador austriaco celebraron un contrato de venta de mercaderías fabricadas en Rusia. El vendedor entregó las mercancías, pero el comprador, al examinarlas, descubrió que no eran conformes al contrato. El tribunal rechazó el argumento del vendedor en el sentido en que el comprador había

<sup>47</sup> Así, por ejemplo, Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, *cit.*, p. 111. Afirma: “Exigencias de seguridad jurídica aconsejan no acudir a ellos más que cuando los métodos de interpretación ordinarios —incluida, por ejemplo, la analogía y argumento *a contrario*— no permitan encontrar una solución con base en una disposición expresa del mismo texto convencional”.

<sup>48</sup> HGer Zürich, 9 de septiembre de 1993, Suiza, clout núm. 97, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930909s1.html>.

<sup>49</sup> Schiedsgericht Hamburger Freundschaftliche Arbitrage, 29 de diciembre de 1988, Alemania, clout núm. 293, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981229g1.html>.

perdido el derecho a alegar la falta de conformidad, y decidió que el comprador tenía derecho a una reducción del precio conforme al artículo 50 de la convención. No obstante, obligó al comprador a pagar la pena, pero consideró que este tema no se rige por la convención, por lo que correspondía acudir a las leyes nacionales aplicables según el derecho internacional privado, en este caso el Código Civil ruso para decidir tal asunto.<sup>50</sup>

En este escrito se ha sugerido que deben distinguirse los vacíos generados por la exclusión que hace la convención de determinados temas, los cuales deben ser resueltos por reglas nacionales que regulen aquellos aspectos mediante normas imperativas, como puede ser el caso de los efectos que el contrato produzca sobre la propiedad de las mercaderías vendidas, conforme lo establece el artículo 4o.<sup>51</sup> En otra clase de vacíos, antes de ir a las normas de conflicto, deberá acudirse a principios en los que ésta se basa, entre ellos, el de la internacionalidad, que como ya se anotó en el acápite anterior, faculta para acudir a instrumentos internacionales que permitan llenar tales vacíos.<sup>52</sup>

Ante la posible discusión de la determinación de la ley aplicable, es aconsejable que las partes designen el derecho que regirá el contrato en caso de vacíos en la convención.<sup>53</sup>

<sup>50</sup> Laudo arbitral, *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry*, 27 de abril de 2005, 5/2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050427r1.html>.

<sup>51</sup> Así, por ejemplo, un fallo del Tribunal Federal de Australia en relación a una demanda presentada por el vendedor ante el incumplimiento del pago del precio por el comprador, en virtud de un contrato de venta de tiendas y toldos. El vendedor alegó la existencia de una cláusula de reserva de dominio, pretendiendo que el comprador le devolviera las tiendas y le indemnizara los perjuicios. El tribunal consideró que el vendedor tenía derecho a rescindir el contrato por el incumplimiento según los artículos 61 y 64 de la convención, pero determinó que la validez de la cláusula de reserva de dominio era un tema que debía solucionarse de acuerdo con la ley nacional, debido a que la convención no rige los derechos de propiedad. Finalmente, declaró válida la cláusula. *Roder vs. Rosedown*, Federal Court, South Australian District, Adelaide, 28 de abril de 1995, Australia, clout núm. 308, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>.

<sup>52</sup> En este sentido, Garro y Zuppi, *op. cit.*, p. 57.

<sup>53</sup> Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, *cit.*, p. 113. También, en este sentido, Audit: “las partes podrían insertar una cláusula de derecho aplicable a título subsidiario”.

## VII. CONCLUSIONES

Para finalizar, las principales conclusiones derivadas de lo expuesto en este trabajo pueden sintetizarse de la siguiente manera:

a) El recurso a principios generales en el contexto de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías sirve para interpretar tanto la propia convención como el contrato regido por ella. Tales principios pueden deducirse en una primera instancia del propio articulado de la convención, al inferirlos como reglas con carácter general de normas que regulan cuestiones específicas, proceso en el cual se utiliza tanto la inducción como la deducción y su verificación doctrinal y jurisprudencial.

b) Entre los principios identificados se encuentra el del carácter internacional de la convención y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y su autonomía, lo que sirve para afirmar que los vacíos que se encuentren en ella no deben solucionarse acudiendo a normas nacionales, salvo casos en que se trate de lagunas *intra legem*, o tales normas resulten de aplicación imperativa.

c) La naturaleza de tratado internacional de la convención permite acudir a la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados y a las reglas de interpretación en ella contenidas, entre otras, el acudir a los trabajos preparatorios; posibilidad que ya ha sido adoptada en la jurisprudencia.

d) Para cumplir con la uniformidad en la interpretación de la convención, puede acudirse a fallos dictados por tribunales extranjeros, que no obstante, al no resultar obligatorios para los jueces de otros países, cumplen una función persuasiva, de forma que puede ilustrar la interpretación que deba darse a una norma específica de la convención. En la jurisprudencia se encuentran varios casos en los cuales los tribunales han acudido a fallos dictados en el extranjero para fundamentar su decisión. Puede sostenerse además que aplicar los fallos extranjeros constituye un deber, basándose en el artículo 31.3.b de la Convención de Viena de 1969, según la cual, junto con el contexto deberá tenerse en cuenta toda práctica ulteriormente seguida en la

aplicación del tratado, de forma que las decisiones de los tribunales nacionales pueden ser asumidas como prácticas subsecuentes en la medida en que se generen decisiones uniformes de diferentes estados contratantes.

e) El principio de internacionalidad permite acudir a reglas contenidas en otros instrumentos de derecho comercial internacional, de forma que con ellos se puedan suplir los vacíos de la convención. Este ha sido el argumento que han tenido en cuenta varios tribunales extranjeros al aplicar los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales, como forma de llenar los vacíos que se presenten en la convención.

f) La convención reconoce la posibilidad de acudir a las reglas nacionales aplicables, según las reglas de conflicto correspondientes. No obstante, esta posibilidad sólo debe ser admitida en los casos en que se trate de cuestiones expresamente excluidas del campo de aplicación de la convención, y que las normas nacionales aplicables sean imperativas. De todas formas, se encuentra que este tema no ha sido decidido de manera uniforme por los tribunales internacionales, pues en algunos casos, como es el de la tasa de interés del artículo 78 de la convención o la validez y reducción de una cláusula penal, algunos tribunales se han basado en los Principios de Unidroit para tomar sus decisiones, mientras otros, en los mismos casos, han acudido a reglas nacionales aplicables, según las reglas de conflicto.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

### *Libros*

ADAME GODDARD, Jorge, *El contrato de compraventa internacional*, México, McGraw-Hill, 1994.

ÁLVAREZ LONDOÑO, Luis Fernando y GALÁN BARRERA, Diego Ricardo, *Derecho internacional privado*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, 2001.

AUDIT, Bernard, *La compraventa internacional de mercaderías*, trad. de Ricardo de Zavalía, Buenos Aires, Zavalía Editor, 1994.



- BETTI, Emilio, *Interpretación de la ley y de los actos jurídicos*, trad. de José Luis de los Mozos, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1975.
- BONELL, Michael Joachim, “Art. 7o. Interpretation of Convention”, en BIANCA, C. M. y BONELL, M. J. (dirs.), *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987.
- *An International Restatement of Contract Law. The Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, 3a. ed., Nueva York, Transnational Publishers Inc., 2005.
- BRIDGE, Michael, *The International Sales of Goods. Law and Practice*, 2a. ed., Nueva York, Oxford, 2007.
- CALVO CARAVACA, Alfonso Luis, “Artículo 7o.”, en DíEZ PICAZO y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- ESSER, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, trad. de Eduardo Valenti Fiol, Barcelona, Bosch, 1961.
- ESPINASSOUS, Valentine, *L’uniformisation du droit substantiel et le conflit de lois*, París, LGDJ, 2010.
- ESPLUGUES MOTA, Carlos (coord.), *Contratación internacional*, 2a. ed., Valencia, Tirant lo Blanch, 1999.
- FERRARI, Franco (ed.), *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, Munich, Sellier, 2008.
- FRIGNANI, Aldo y TORSELO, Marco, *Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale*, t. XII, en GALGANO, Francesco (dir.), *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell’Economia*, 2a. ed., Milán, Cedam, 2010.
- GALÁN BARRERA, Diego Ricardo, “La integración de lagunas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, en OVIEDO ALBÁN, Jorge (coord.), *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*, Medellín, Diké-Universidad de la Sabana, 2010.
- GARRO, Alejandro Miguel y ZUPPI, Alberto Luis, *Compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires, Ediciones La Rocca, 1990.
- HONNOLD, John, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3a. ed., Kluwer, The Hague, 1999.
- ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, *Derecho mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Universidad

- Carlos III de Madrid, Editorial Centro de Estudios “Ramón Areces”, 2003.
- JACQUET, Jean-Michel *et al.*, *Droit du commerce international*, 2a. ed., París, Dalloz, 2010.
- MARRELLA, Fabrizio, *La nuova lex mercatoria. Principio de Unidroit ed usi dei contratti del commercio internazionale*, t. XXX, en GALGANO, Francesco (dir.) *Tratatto di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell'Economia*, Padua, Cedam, 2003.
- MARTÍNEZ CAÑELLAS, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980*, Granada, Comares, 2004.
- MICHAELS, Ralf, “Preamble I. Purposes, legal nature, and scope of the PICC; applicability by courts; use of the PICC for the purpose of interpretation and supplementation and as a model”, en VOGENAUER, Stefan y KLEINHEISTERKAMP, Jan (eds.), *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Nueva York, Oxford, 2009.
- MORALES MORENO, Antonio Manuel, *La modernización del derecho de obligaciones*, Madrid, Thomson Civitas, 2006.
- PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, *El contrato de compraventa internacional de mercancías*, 2001, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>.
- ROUSSEAU, Charles, *Derecho internacional público*, 3a. ed., Barcelona, Ediciones Ariel, 1966.
- SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier, *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980 y otros textos complementarios*, Cizur Menor, Thomson Civitas, 2005.
- SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, “Introduction”, en *id.*, *Commentary on the UN Convention on the International Sale Of Goods (CISG)*, 3a. ed., ed. de Ingeborg Schwenzler, Nueva York, Oxford, 2010.
- SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, “Article 7o.”, en SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., ed. de Ingeborg Schwenzler, Nueva York, Oxford, 2010.
- VIGO, Rodolfo L., *Interpretación jurídica (del modelo iuspositivista decimonónico a las nuevas perspectivas)*, Buenos Aires, Rubinzal Culzoni, 1999.

- VOLKEN, Paul, “Champ d’application, interprétation, lacunes, usages”, en varios autores, *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19-20, 1984*, Zurich, Schulthees, Institut Suisse de Droit Comparé, 1985.
- , “The Vienna Convention: Scope, Interpretation and Gap-Filling”, en SARCEVIC, Petar e *id.* (eds.), *International Sale of Goods*, Nueva York, Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986.

### Revistas

- ALBIEZ DOHRMANN, Klaus Jochem, “Un nuevo derecho de obligaciones: la reforma 2002 al BGB”, *Anuario de Derecho Civil*, 2002.
- BONELL, Michael Joachim, “Unidroit Principles of International Commercial Contracts and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods — Alternatives or Complementary Instruments?”, *Uniform Law Review*, 26.
- FERRARI, Franco, “Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law”, *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 24, núm. 2, 1994.
- GARRO, Alejandro Miguel, “The Gap-Filling Role of the Unidroit Principles in International Sales Law: Some Comments on the Interplay between the Principles and the CISG”, *Tulane Law Review*, 69, 1995.
- KASTELY, Amy H., “Unification and Community: A Rhetorical Analysis of the United Nations Sales Convention”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, núm. 8, 1988.
- KOMAROV, Alexander S., “Internationality, Uniformity and Observance of Good Faith as Criteria in Interpretation of CISG: Some Remarks on Article 7 (1)”, *Journal of Law and Commerce*, 25, 2005-2006.
- PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, “La ‘batalla de los formularios’ en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: una comparación con la sección 2-207 UCC y los Principios de Unidroit”, *La Ley*, núm. 4167, 15 de noviembre de 1996.

- POVRZENIC, Nives, “Interpretation and Gap-Filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, 1997, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html>.
- ROTH, Marianne y HAPP, Richard, “Interpretation of Uniform Law Instruments According to Principles of International Law”, *Uniform Law Review*, 4, 1997.
- SCHULZE, Reiner, “Il nuovo diritto tedesco delle obbligazioni e il diritto europeo dei contratti”, *Rivista di Diritto Civile*, 1, 2004.
- SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, “The CISG - Successes and Pitfalls”, *American Journal of Comparative Law*, 57, 2009.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro Rodrigo, “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”, *Revista Chilena de Derecho*, vol. 33, núm. 3, 2006.
- VISSER, Evelin, “Gaps in the CISG: In General and with Specific Emphasis on the Interpretation of the Remedial Provisions of the Convention in the Light of the General Principles of the CISG”, 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/visser.html>.
- VOGENAUER, Stefan y KLEINHEISTERKAMP, Jan (eds.), *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, Nueva York, Oxford, 2009.

### Fallos

- Al Palazzo S. R. L. vs. Bernardaud di Limoges S. A., Tribunale di Rimini, 26 de noviembre de 2002, Italia, Case Law on Uncitral Texts (clout) núm. 608, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021126i3.html>.
- Arbitral Award, june 5 1998, Arbitration Institute, Stockholm Chamber of Commerce, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980605s5.html>.
- Bundesgerichtshof, 3 de abril de 1996, Alemania, clout núm. 171, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>.
- Bundesgerichtshof, 2 de marzo de 2005, Alemania, clout núm. 774, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html>.
- HGer Zürich, 9 de septiembre de 1993, Suiza, clout núm. 97, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930909s1.html>.
- Holzimpex Inc. vs. State Farm-Combine Sozh, Tribunal Económico Supremo de la República de Bielorusia, 20 de mayo de 2003,

- 7-5/2003 Bielorusia, clout núm. 499, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030520b5.html>.
- Holimplex Inc. vs. State Farm-Combine Sozh, Tribunal Económico Supremo de la República de Bielorusia, 20 de mayo de 2003, 8-5/2003, Bielorusia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030520b6.html>.
- Laudo arbitral, CCI, 8128, 1995, *Journal du Droit International*, 1996.
- Laudo 2319, Netherlands Arbitration Institute, 15 de octubre de 2002, clout núm. 720, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html> #uab.
- Laudo arbitral, Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft, SCH-4366, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 93, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a3.html>.
- Laudo arbitral, Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft Tribunal arbitral, SCH-4318, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 94, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a4.html>.
- Laudo arbitral, CCI, (final) 8769, 1996, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 10, núm. 2, Fall, 1999.
- Laudo arbitral, núm. 229/1996, 5 de junio de 1997, International Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&id=731&do=case>.
- Laudo arbitral núm. 147/2005, 30 de enero de 2007, International Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1333&step=Abstract>.
- Laudo arbitral, Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 27 de abril de 2005, núm. 5/2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050427r1.html>.
- Laudo arbitral núm. 13/2007, 13 de mayo de 2008, International Court of Arbitration of the Chamber of Industry and Commerce of the Russian Federation, 13 de mayo de 2008, Rusia, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1475&step=FullText>.
- Laudo arbitral, CCI, 12097, 2003, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1403&step=FullText>.

- Oberlandesgericht Oldenburg, 5 de diciembre de 2000 [2 U 27/01], Alemania, clout núm. 431, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001205g1.html>.
- Oberster Gerichtshof, 19 de diciembre de 2007, 9 ob 75/O7f, Austria, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071219a3.html>.
- Officine Maraldi S. p. A. vs. Intesa BCI S. p. A. et al., Tribunale Forlí, 16 de febrero de 2009, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>.
- Rheinland Versicherungen vs. Atlarex, Tribunale di Vigevano, 12 de julio de 2000, Italia, clout núm. 378, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000712i3.html>.
- Roder vs. Rosedown, Federal Court, South Australian District, Adelaide, 28 de abril de 1995, Australia, clout núm. 308, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>.
- Sanovo c/Ovoprot, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires (sala F), 24 de junio de 2010, Argentina, <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dpapr03/cisg/sargen17.htm>.
- Schiedsgericht Hamburger Freundschaftliche Arbitrage, 29 de diciembre de 1988, Alemania, clout núm. 293, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981229g1.html>.
- Tessile vs. Ixela, Tribunale di Pavia, 29 de diciembre de 1999, Italia, clout núm. 380, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html>.