

<b>Type/Clase :</b>	Contrat-type et guide de rédaction/Model contract with users's guide/Modelo de contrato con guías de redacción
<b>Source/Procedencia :</b>	Centre du Commerce International CNUCED/OMC International Trade Centre UNCTAD/WTO Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
	Palais des Nations 1211 Genève 10 Suisse
<b>Date de publication :</b>	1999
<b>Date of publication :</b>	
<b>Fecha de publicación :</b>	
<b>Tél/Tel :</b>	(41-22)730 01 11
<b>Fax :</b>	(41-22)733 44 39
<b>Web :</b>	<a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>
✉	<a href="mailto:itcreg@intracen.org">itcreg@intracen.org</a>

**Avertissement:** Les contrats et guides de la présente collection ont été sélectionnés à seule fin d'illustration. Leur contenu et leur utilisation n'engagent pas la responsabilité de *Juris International*.

**Please note:** The contracts and guides contained in the present collection have been selected for illustrative purposes only. *Juris International* shall not be liable for their contents or use.

**Advertencia:** Los contratos y las guías de la presente colección han sido seleccionados únicamente a manera de ilustración. Su contenido y utilización no comprometen la responsabilidad de *Juris internacional*.

# **COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE PRODUCTOS PERECEDEROS:**

## **MODELO DE CONTRATO Y GUÍA DEL USUARIO**



**CCI**  
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL

**GINEBRA  
1999**



## Resumen para los servicios de información comercial

1999

06.08.05

INT bs

### CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/OMC

Compraventa comercial internacional de productos perecederos: modelo de contrato y guía del usuario

Ginebra: CCI, 1999. vii, 79 págs.

Modelo de contrato elaborado para la compraventa internacional de productos alimenticios susceptibles de rápido deterioro físico – propone condiciones compatibles con los convenios y usos del comercio internacional; ofrece un marco jurídico aplicable a entregas internacionales de mercancías y a pagos internacionales. Contiene una presentación general del modelo de contrato y comentarios sobre ciertas disposiciones contractuales; los anexos contienen los textos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y los códigos monetarios de la ISO.

Descriptores del tema: **contratos, alimentos.**

Inglés, francés, español

(Gratuito para los países en desarrollo)

Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza

---

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

---

El CCI fomenta la reproducción y la traducción de sus publicaciones para su mayor difusión. Se pueden reproducir libremente breves extractos, previa debida mención de la fuente. Se solicitará una autorización para realizar una reproducción o traducción más extensa. Deberá enviarse al CCI un ejemplar del material reproducido o traducido.

**ITC/P34.S/TSS/FASS/99-IX**

**ISBN 92-9137-133-5**

## Prólogo

---

El *Contrato para la compraventa comercial internacional de productos perecederos* y la *Guía del usuario*, que lo acompaña, han sido elaborados por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI), para responder a las necesidades expresadas por las asociaciones de exportación y comercio de 115 países. El modelo de contrato es el primero de una serie que tiene por objeto ofrecer instrumentos jurídicos equilibrados, fiables y flexibles con fines generales, de uso sencillo para todos y en especial para las pequeñas y medianas empresas.

En la presente publicación se incluye la *guía del usuario* para ayudar a las partes a elegir la opción más apropiada en cualquier situación que se les presente en el curso de sus operaciones mercantiles. En los anexos figuran los textos y/o una descripción resumida de los instrumentos del comercio internacional mencionados en el modelo de contrato.

El modelo de contrato refleja una inteligente cooperación entre las organizaciones internacionales, tanto públicas como privadas, que comparten un objetivo jurídico común, a saber, la seguridad y la equidad en la elaboración de normas de comercio internacional, utilizando tres instrumentos clave para las transacciones internacionales: la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, elaborados por el UNIDROIT; y los *Incoterms*, una iniciativa de la Cámara de Comercio Internacional. Sin estos instrumentos esenciales el CCI no hubiera podido poner a disposición de vendedores y compradores un contrato relativamente sencillo y genérico, que pueden utilizar internacionalmente para sus operaciones cotidianas.

J. Denis Bélisle  
Director Ejecutivo



## Agradecimientos

---

El modelo de contrato y la guía del usuario han sido preparados por David Brown (Reino Unido), abogado que ejerce en París en el bufete Schadbolt & Co, y Alain Prujiner (Canadá), profesor de Derecho y abogado, ex director del Institut des Hautes Études Internationales de la Universidad de Laval (Quebec), en colaboración con Jean-François Bourque, Asesor principal sobre Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior, Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI).

Bajo su presidencia, en la redacción del proyecto de contrato inicial fueron muy útiles los comentarios de los miembros del Comité *pro bono* sobre Modelos de Contratos del CCI. Los siguientes miembros del Comité participaron activamente exponiendo sus observaciones sobre el contrato y/o mejorándolo: Homayoon Arfazadeh (República Islámica del Irán); Ben Beaumont (Hong Kong, China); Marc Blessing (Suiza); Gabriele Crespi-Reghizzi (Italia); Gaston Kenfack Douajni (Camerún); Nader Mohamed Ibrahim (Egipto); Christophe Imhoos (Suiza); Charles Jarroson (Francia); Sami Kallel (Túnez); Filip de Ly (Países Bajos); Pierre Karrer (Suiza); Ibrahim Najjar (Líbano); Konstantin Razumov (Federación de Rusia); Derick Reffold (Reino Unido); Habib Slim (Túnez); Jakob Smid (Suiza); Vadim Trukhin (Federación de Rusia); y Ziedonis Udris (Letonia).

Deseamos expresar nuestro agradecimiento en especial a Michael Joachim Bonell del UNIDROIT, Renaud Sorieul de la CNUDMI, Christian Van de Vaalk de la Cámara de Comercio Internacional, por sus observaciones y/o apoyo, así como a Bertil Byskov y Jacques Henry de la Sección de Desarrollo de Mercados del CCI.



## Índice

---

Prólogo	iii
Agradecimientos	v
CONTRATO PARA LA COMPRAVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL DE PRODUCTOS PERECEDEROS	1
GUÍA DEL USUARIO	9
I – Presentación general	9
A - Finalidad del modelo de contrato	9
B - Formato del contrato	10
C - Las normas jurídicas fundamentales	10
D - Incorporación de las cláusulas del contrato mediante referencia	11
E - Tres tipos de disposiciones contractuales	11
II – Observaciones sobre disposiciones específicas del contrato	12
Cláusula 1 - Partes	12
Cláusula 2 - Mercancías	12
Cláusula 3 - Entrega	13
Cláusula 4 - Precio	14
Cláusula 5 - Pago	14
Cláusula 6 - Documentos	17
Cláusula 7 - Pago atrasado	17
Cláusula 8 - Entrega tardía	17
Cláusula 9 - Fuerza mayor	18
Cláusula 10 - Incumplimiento esencial	18
Cláusula 11 - Procedimiento pericial	18
Cláusula 12 - Reducción de los daños	19
Cláusula 13 - Comunicación entre las partes	19
Cláusula 14 - Legislación aplicable	19
Cláusula 15 - Solución de controversias	20
ANEXOS	
Anexo I - Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías	23
Anexo II - Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales	49
Anexo III - Códigos monetarios de la ISO	73



# Contrato para la compraventa comercial internacional de productos perecederos

## 1. PARTES

---

### VENDEDOR

Nombre \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
*Si es diferente, domicilio del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecutará el presente contrato* \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Correo electrónico \_\_\_\_\_

Firma autorizada (nombre y cargo) \_\_\_\_\_

### COMPRADOR

Nombre \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
*Si es diferente, domicilio del establecimiento comercial del Comprador a través del cual se ejecutará el presente contrato* \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Correo electrónico \_\_\_\_\_

Firma autorizada (nombre y cargo) \_\_\_\_\_

## 2. MERCANCÍAS

---

Descripción de las mercancías (*incluidos los datos, si procede, relativos a la calidad exigida, los certificados y el país de origen*) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Cantidad (*incluida la unidad de medida*)

- Cantidad total \_\_\_\_\_

- Por remesas parciales \_\_\_\_\_

- Margen de tolerancia: más o menos \_\_\_\_\_ %

Inspección de las mercancías (cuando se exija una inspección, especifíquense, si procede, los datos de la organización encargada de inspeccionar la calidad y/o la cantidad, el lugar y la fecha/período de la inspección, y la persona que se hará cargo de los costos de la inspección) \_\_\_\_\_

Datos, si procede, relativos al empaque/envase y otras condiciones similares \_\_\_\_\_

Cualquier otra especificación \_\_\_\_\_

### 3. ENTREGA

---

El Incoterm aplicable de la CCI (conforme a la versión más reciente de los Incoterms en la fecha de la formación del contrato) \_\_\_\_\_

Lugar de la entrega \_\_\_\_\_

Fecha o período de la entrega \_\_\_\_\_

Nombre y dirección del transportista (cuando proceda) \_\_\_\_\_

**A menos que se acuerde lo contrario, la entrega se hará en fábrica (según el Incoterm EXW de la CCI) en el domicilio del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecuta el presente Contrato.**

### 4. PRECIO

---

Precio (especifíquese si es precio total y/o precio por unidad de medida; especifíquese la cantidad en cifras y palabras, y la moneda) \_\_\_\_\_

Método para determinar el precio (si procede) \_\_\_\_\_

**Cuando el precio no se haya determinado y no se pueda determinar, se aplicará el que se suela cobrar en la misma actividad comercial respecto de las mercancías entre gadas en circunstancias similares o, si dicho precio no puede establecerse, se aplicará un precio razonable.**

## 5. PAGO

Medios de pago (*por ejemplo, efectivo, cheque personal, giro bancario, transferencia*) \_\_\_\_\_

Datos de la cuenta bancaria del Vendedor (*si procede*) \_\_\_\_\_

**A menos que se acuerde lo contrario, los importes a pagar se transferirán por teletransferencia a la cuenta bancaria del Vendedor, y se considerará que el Comprador ha cumplido sus obligaciones de pago cuando el banco del Vendedor haya recibido dichos importes.**

**El pago del precio se efectuará en un plazo de 30 días a partir de la fecha de la factura, a menos que las partes acuerden un plazo diferente más adelante:** \_\_\_\_\_

**LAS PARTES PUEDEN ELEGIR UN SISTEMA DE PAGO ENTRE LAS DISTINTAS POSIBILIDADES A CONTINUACIÓN INDICADAS, EN CUYO CASO DEBERÁN ESPECIFICAR EL SISTEMA ELEGIDO Y FACILITAR LOS DATOS CORRESPONDIENTES:**

PAGO ANTICIPADO

Importe a pagar (*precio total o parcial, o expresado como porcentaje del precio total*) \_\_\_\_\_

Última fecha en la que el banco del Vendedor deberá recibir el pago \_\_\_\_\_

Condiciones especiales que se apliquen a ese pago (*si procede*) \_\_\_\_\_

En el caso de que el pago anticipado no corresponda al precio total, el saldo restante deberá pagarse en un plazo de 30 días a partir de la fecha de la factura, de conformidad con las condiciones arriba indicadas, *a menos que se especifique lo contrario más adelante:* \_\_\_\_\_

PAGO MEDIANTE REMESA DOCUMENTARIA

Importe a pagar (*especifíquese si es el precio total o el precio por remesa parcial*) \_\_\_\_\_

Última fecha para el pago \_\_\_\_\_

Medios de pago: D/P (*documentos contra pago*), *a menos que las partes especifiquen D/A (documentos contra aceptación,) más adelante:* \_\_\_\_\_

El pago mediante remesa documentaria se ajustará a las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Cobranzas. Los documentos que deberán presentarse se especifican en el Cláusula 6 del presente contrato).

PAGO MEDIANTE CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE

El Comprador deberá encargarse de obtener un crédito documentario irrevocable a favor del Vendedor, que será emitido por un banco acreditado, a reserva de lo dispuesto en las Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI. La emisión de dicho crédito deberá notificarse por lo menos 14 días antes de la fecha acordada para la entrega, o antes del comienzo del plazo de entrega acordado que se especifique en la Cláusula 3 del presente contrato, según proceda, a menos que las partes acuerden otro método que se especifique más adelante. Última fecha acordada para la emisión del crédito: \_\_\_\_\_

El crédito vencerá al cabo de 14 días a partir de la fecha de entrega o de la fecha final del plazo de entrega que se especifiquen en el Cláusula 3 del presente contrato, *a menos que se acuerde otra cosa más adelante:* \_\_\_\_\_

El crédito documentario no tiene que ser confirmado, *a menos que las partes acuerden lo contrario, conforme a lo que se especifique más adelante:* \_\_\_\_\_

Todos los costos que se produzcan con relación a la confirmación serán por cuenta del Vendedor, *a menos que las partes especifiquen otra cosa más adelante:* \_\_\_\_\_

A menos que se acuerde lo contrario, el crédito documentario será pagadero a la vista y permitirá expediciones parciales y transbordos.

PAGO AVALADO MEDIANTE GARANTÍA BANCARIA

El Comprador proporcionará, al menos 30 días antes de la fecha de entrega acordada o de la fecha del comienzo del plazo de entrega acordado especificadas en el Cláusula 3 del presente contrato, según proceda, y *a menos que las partes especifiquen alguna otra fecha más adelante:* \_\_\_\_\_, ya sea una garantía bancaria a primer requerimiento a tenor de lo dispuesto en las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías a Primer Requerimiento, o una carta de declaración de garantía a tenor de lo dispuesto en dichas Reglas o en las Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI, y en ambos casos la emisión deberá realizarla un banco acreditado.

OTROS SISTEMAS DE PAGO

---



---



---

## 6. DOCUMENTOS

El Vendedor pondrá a disposición del Comprador o, si procede, presentará al banco especificado por el Comprador, los siguientes documentos (*márquense las casillas correspondientes, e indíquese, si procede, el número de copias que deberán presentarse*):

- Factura comercial \_\_\_\_\_
- Los siguientes documentos de transporte (*especifíquese cualquier requisito concreto*): \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Lista de bultos embalados \_\_\_\_\_
- Documentos de seguro \_\_\_\_\_
- Certificado de origen \_\_\_\_\_
- Certificado de inspección \_\_\_\_\_
- Documentos de aduanas \_\_\_\_\_
- Otros documentos \_\_\_\_\_

A menos que se acuerde otra cosa, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos indicados en el Incoterm aplicable.

## 7. INCUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE PAGO

---

Si el Comprador no paga el importe debido a su vencimiento, el Vendedor tendrá derecho a cobrar intereses sobre dicho importe desde el momento del vencimiento del pago hasta el momento en que se efectúe el pago. A menos que las partes acuerden otra cosa, el tipo de interés será el 2 % por encima de la tasa media de interés bancario para períodos a corto plazo aplicable a la moneda de pago en el lugar donde se efectúe el pago, y cuando dicha tasa no exista en ese lugar, se aplicará la misma tasa que se encuentre en vigor en el Estado de la moneda de pago. En el caso de que dicha tasa no exista en ninguno de los dos lugares mencionados, y si las partes no han acordado ninguna otra tasa específica, el tipo de interés será la tasa correspondiente establecida según la legislación del Estado de la moneda de pago. *Otro tipo de interés acordado por las partes si procede:* \_\_\_\_\_

El Vendedor tendrá derecho a rescindir el presente Contrato notificando al Comprador respecto de las mercancías que no se hayan pagado por cualquier razón (con exclusión de algún impedimento temporal en caso de fuerza mayor dentro de un plazo de 14 días, *a menos que las partes acuerden algún otro plazo:* \_\_\_\_\_) después de la fecha en que vence dicho pago.

## 8. INCUMPLIMIENTO DEL PLAZO DE ENTREGA

---

Cuando haya demora en la entrega de cualquier mercancía, el Comprador tendrá derecho a una indemnización líquida por daños y perjuicios equivalente al 0,5 % (*a menos que las partes acuerden algún otro porcentaje* \_\_\_\_\_) del precio de dichas mercancías por cada día completo de demora a partir de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, según proceda, a condición de que el Comprador notifique al Vendedor de la demora, y a reserva de cualquier prórroga por motivo de fuerza mayor.

Cuando el Comprador notifique al Vendedor en un plazo de 7 días a partir de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, los daños y perjuicios se contarán desde la fecha de entrega acordada o desde el último día del plazo de entrega acordado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor después de 7 días desde la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, los días se contarán a partir de la fecha de la notificación. *Si las partes desean modificar cualquiera de los plazos de 7 días mencionados o ambos plazos, deberán hacerlo más adelante:* \_\_\_\_\_

La indemnización líquida por daños y perjuicios por motivo de demora no superará el 20 % del precio de las mercancías que se hayan demorado, *o cualquier otra cantidad máxima que se acuerde más adelante:* \_\_\_\_\_

El Comprador tendrá derecho a rescindir el presente Contrato notificando al Vendedor respecto de las mercancías que no se hayan entregado por cualquier razón (con exclusión de algún impedimento temporal en caso de fuerza mayor dentro de un plazo de 14 días después de la fecha de entrega acordada o del último día del plazo de entrega acordado, según proceda, *a menos que las partes especifiquen algún otro plazo más adelante:* \_\_\_\_\_)

## 9. FUERZA MAYOR

---

Ninguna de las partes será responsable del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones que le incumban si demuestra:

- Que el incumplimiento fue debido a un impedimento fuera de su control, y
- Que no cabía esperar que la parte que no cumplió previera ni el impedimento ni sus efectos sobre su capacidad para cumplir su obligación en el momento de la celebración del presente Contrato, y
- Que no podía haber evitado o superado materialmente el efecto de dicho impedimento.

Cuando una parte desee ser exonerada de su responsabilidad por motivos de fuerza mayor deberá, en cuanto se percate del impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir las obligaciones que le incumban,

notificar a la otra parte de dicho impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir sus obligaciones, y presentarle todos los documentos justificantes pertinentes. Si la causa de fuerza mayor cesa, se notificará el cese y la fecha del mismo. Cuando la parte contratante se abstenga de notificar o de facilitar los documentos mencionados, dicha parte estará obligada a indemnizar por daños y perjuicios por las pérdidas ocasionadas que, de no ser por su omisión, se hubieran podido evitar.

Cuando el impedimento sea meramente temporal, es decir, cuando éste no necesariamente dé por resultado la imposibilidad del cumplimiento y pudiera terminarse en un plazo de 30 días (*a menos que las partes acuerden algún otro plazo más adelante: \_\_\_\_\_*), el plazo para el cumplimiento de las obligaciones se prorrogará hasta que el impedimento se haya terminado, o hasta el vencimiento de aquel plazo, si éste es anterior.

Si el cumplimiento continúa siendo imposible al vencimiento del plazo mencionado, o si el cumplimiento se hace definitivamente imposible, y en cuanto ello ocurra, cualquiera de las partes contratantes tendrá derecho a rescindir el presente Contrato tras notificar a la otra parte de su decisión de rescindirlo.

## 10. INCUMPLIMIENTO ESENCIAL

---

Cualquiera de las partes contratantes puede, notificando a la otra parte, rescindir el presente Contrato en caso de incumplimiento esencial cometido por la otra parte.

Las siguientes circunstancias constituyen ejemplos de incumplimiento esencial:

- Incumplimiento por parte del Comprador de su compromiso, si lo hubiere, de obtener la apertura de una carta de crédito irrevocable o de facilitar una garantía bancaria a primer requerimiento antes de la fecha de vencimiento estipulada en la Cláusula 5 del presente contrato;
- Incumplimiento por parte del Comprador de su obligación de pagar cualquier cantidad antes de la fecha en la que la otra parte tenga derecho a rescindir el presente Contrato, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 7 supra;
- Incumplimiento por parte del Vendedor de su obligación de entregar todas las mercancías antes de la fecha en la que el Comprador tenga derecho a rescindir el presente Contrato, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 8 supra;
- La incapacidad manifiesta por parte de cualquiera de las partes contratantes para cumplir sus obligaciones contractuales por motivo de quiebra o trámites de liquidación, o cualquier otra suspensión o interrupción de sus actividades.

En el caso de incumplimiento esencial, la parte agraviada podrá, a su discreción:

- Rescindir el contrato, y resarcirse de daños y perjuicios con cargo a la parte incumplidora; y/o,
- Vender o comprar, según proceda, las mercancías, en cuyo caso la parte incumplidora indemnizará a la parte perjudicada por cualquier pérdida que ésta haya sufrido.

Toda controversia con relación a las indemnizaciones por daños y perjuicios pendientes de pago en la fecha de la extinción del contrato, y/o las pérdidas sufridas, según proceda, se resolverá de conformidad con el procedimiento de solución de controversias acordado en el presente Contrato.

## 11. PROCEDIMIENTO PERICIAL

---

En el caso de que el Comprador no esté satisfecho con la calidad de las mercancías entregadas o que hayan de entregarse, deberá informar al Vendedor de su insatisfacción lo antes posible, y en cualquier caso en un plazo de 7 días a partir de la entrega de las mercancías, o cualquier otro plazo que las partes acuerden más adelante: \_\_\_\_\_

---

El Comprador solicitará inmediatamente a la institución siguiente: \_\_\_\_\_ que se nombre a un perito. Si las partes no han especificado ninguna institución, el Comprador procederá inmediatamente a nombrar a un perito. El perito que se nombre será independiente de las partes.

El perito examinará la alegada disconformidad de las mercancías e informará de su examen a las partes.

Con ese fin el perito tendrá derecho a inspeccionar la totalidad de las mercancías, o las muestras tomadas bajo su supervisión, y podrá llevar a cabo cualquier prueba que considere apropiada.

El perito remitirá su informe a ambas partes por correo certificado. El informe será definitivo y vinculante para ambas partes a menos que, en un plazo de 45 días desde su recepción o cualquier otro plazo que las partes acuerden más adelante: \_\_\_\_\_, sea recusado por una de las partes antes del comienzo de las actuaciones, de conformidad con el procedimiento de solución de controversias previsto en el presente Contrato.

Los honorarios y gastos del perito serán por cuenta del Comprador hasta la conclusión del procedimiento pericial, pero el Vendedor los reembolsará al Comprador si se demuestra la disconformidad de las mercancías respecto a las estipulaciones contractuales.

## 12. REDUCCIÓN DE LOS DAÑOS

---

En caso de insatisfacción con la calidad de las mercancías entregadas, el Comprador deberá tomar todas las medidas racionales, dadas las circunstancias, para conservar las mercancías. El Vendedor estará obligado a reembolsar el costo de tales medidas si se demuestra la disconformidad de las mercancías respecto a las estipulaciones contractuales.

Si las mercancías son susceptibles de un deterioro rápido, o si su conservación da lugar a un gasto excesivo, el Comprador deberá tomar medidas racionales para venderlas en las mejores condiciones posibles, tras notificar al Vendedor su intención de venderlas. No obstante, el Comprador deberá retener muestras adecuadas a efectos de llevar a cabo un examen pericial, y deberá brindar al Vendedor (y a cualquier perito nombrado de conformidad con la Cláusula 11 del presente contrato) la oportunidad de ser representado cuando se tomen dichas muestras.

## 13. COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES

---

Todas las comunicaciones entre las partes con relación al presente Contrato deberán realizarse por escrito y enviarse por correo ordinario (a menos que se acuerde otra forma de envío postal más adelante \_\_\_\_\_), por fax o por correo electrónico. Toda comunicación por la vía del correo electrónico deberá enviarse en el formato "sólo lectura" o en cualquier otro formato en el que no sea posible modificar el mensaje recibido. Las comunicaciones por fax o correo electrónico serán totalmente por cuenta y riesgo del remitente.

En el presente Contrato el término "días" se refiere a días naturales.

## 14. NORMAS JURÍDICAS APLICABLES

---

Cuando algún asunto no esté recogido en las disposiciones expuestas, el presente Contrato se regirá por los siguientes instrumentos jurídicos por orden descendente de prioridad:

- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías,
- Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y
- Para los asuntos que no se contemplan en los dos instrumentos mencionados, la legislación aplicable en \_\_\_\_\_ o, si dicha legislación no existiera, la legislación aplicable en el lugar del establecimiento comercial del Vendedor a través del cual se ejecutará el presente Contrato.

## 15. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

En el caso de que se presente cualquier dificultad con relación a la ejecución del presente Contrato, las partes se comprometen a entablar negociaciones con diligencia y buena fe con el fin de encontrar la solución que mejor se adapte a la situación. Si la dificultad está relacionada con la conformidad de las mercancías, las partes se comprometen a recurrir al procedimiento pericial especificado en la Cláusula 11 del presente contrato antes de recurrir a ningún otro procedimiento. Si tales medidas no prosperan, ambas partes podrán recurrir al procedimiento de solución de controversias indicado a continuación.

A menos que se acuerde lo contrario, todas las controversias que surjan del presente Contrato o que estén relacionadas con el mismo, se resolverán finalmente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por un único árbitro nombrado de conformidad con dicho Reglamento.

Si la cantidad que se disputa es inferior a US\$ 100,000, las partes acuerdan que el árbitro emitirá su laudo única y exclusivamente sobre la base de los documentos presentados por las partes y renuncian al derecho a exigir un juicio, incluido un juicio procesal.

Si la cantidad que se disputa es superior a un millón de dólares de los Estados Unidos, las partes acuerdan que el Tribunal Internacional de Arbitraje de la CCI constituya un tribunal arbitral, formado por tres árbitros si una de las partes así lo exige.

MODIFICACIONES ACORDADAS, SI LAS HUBIERE, RESPECTO A ESTE PROCEDIMIENTO: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

OTRO PROCEDIMIENTO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ELEGIDO: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 16. FECHA Y FIRMA PARA EL VENDEDOR Y EL COMPRADOR

### VENDEDOR

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma

### COMPRADOR

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma

# Guía del Usuario

La presente guía consiste en una presentación general, seguida de un comentario sobre cada una de las disposiciones del modelo de contrato.

## 1 - Presentación general

### A - Finalidad del modelo de contrato

---

*Contrato internacional para empresas más que para compra ventas del consumidor*

El modelo de contrato se ha elaborado para el usuario empresarial dedicado al comercio internacional de productos perecederos. El objetivo es ofrecer un instrumento jurídico equilibrado, fiable y flexible con fines generales y de uso sencillo. El contrato está orientado a las compra ventas de las empresas más que a las del consumidor. Las ventas se consideran de carácter internacional cuando las partes contratantes tengan sus respectivos establecimientos comerciales en países diferentes. El modelo de contrato se ha elaborado, por consiguiente, con el fin de ofrecer un marco jurídico que se adapte tanto a las entregas internacionales de mercancías como a los pagos internacionales.

*La finalidad del contrato es la compra venta de productos perecederos*

Las mercancías perecederas respecto a las cuales se ha elaborado el modelo de contrato son productos alimenticios susceptibles de rápido deterioro físico y que están expuestos, por consiguiente, a perder todo su valor con la misma rapidez. Entre estas mercancías se incluyen especialmente las frutas y las verduras. El presente contrato tal vez sea difícil de aplicar si se utiliza para otros tipos de productos.

*Compruébese si existe algún formulario de contrato especializado para el tipo de mercancías que se vaya a vender*

Existen formularios de modelos de contratos para la compraventa de determinados productos perecederos, tales como café, cereales, cacao, aceites y grasas, que proponen las asociaciones nacionales e internacionales de vendedores y/o compradores especializados en un producto básico en particular. Según el producto que se vaya a vender, puede ser aconsejable que las partes consulten dichos formularios de contratos, ya que es posible que en ellos se prevean usos específicos del comercio de que se trate. Algunos de esos formularios de contratos se pueden encontrar en la base de datos Juris internacional del CCI, en la dirección electrónica siguiente: <http://www.jurisint.org>.

Al preparar el modelo de contrato se ha hecho todo lo posible para proponer condiciones que sean compatibles con las del Model International Sale Contract (Modelo de contrato para compraventas internacionales) de la CCI (Mercancías manufacturadas destinadas a su reventa), publicado en 1998 por la Cámara de Comercio Internacional,

con el fin de fomentar la armonización de los contratos internacionales. El presente modelo, no obstante, difiere considerablemente de aquél en cuanto a su contenido y forma, debido al tema diferente del que se ocupa. Así, por ejemplo, en éste no está prevista la retención del título de propiedad, ya que es menos probable que ello constituya un tema de preocupación en el contexto de los productos perecederos.

## B - Formato del contrato

---

*Firmese cada página con las iniciales*

El contrato está contenido en un solo documento, y por consiguiente, incluye condiciones vigentes tanto específicas como generales. Se presenta en forma electrónica y en texto impreso. La versión impresa puede ir acompañada de los anexos pertinentes. Se recomienda a las partes que firmen con sus iniciales cada página del contrato, incluidos dichos anexos.

*Algunas precauciones al utilizar la versión electrónica*

La versión electrónica del modelo de contrato se encuentra disponible en la dirección electrónica <http://www.jurisint.org>. Se puede adaptar a fin de incorporar los anexos al propio documento del contrato. Cuando un contrato exista en forma electrónica se recomienda imprimirlo para que cada parte lo firme y ponga sus iniciales. Esta precaución es especialmente conveniente si el contrato se ha negociado por la vía del correo electrónico, utilizando una red que no ofrezca ni la autenticación de las firmas ni el registro de datos no modificable.

## C - Las normas jurídicas fundamentales

---

El objetivo principal del presente modelo de contrato es asegurar un equilibrio equitativo entre las situaciones respectivas de las partes mediante una información completa de sus derechos y obligaciones. En otras palabras, el comprador y el vendedor deberán poder determinar clara mente el alcance de sus respectivos compromisos, así como el de sus interlocutores comerciales.

Con el fin de lograr este objetivo, se han empleado ciertos instrumentos clave para el desarrollo del comercio internacional, a saber, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías de 1980; los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales de 1994, y ciertas iniciativas de la Cámara de Comercio Internacional, como los Incoterms. Para facilitar la información, en la presente publicación se reproducen los textos parciales o totales de los instrumentos mencionados.

*Las partes que utilicen el modelo de contrato no deben excluir la aplicación de la citada Convención de los Principios de UNIDROIT*

La remisión a tales instrumentos ha permitido simplificar enormemente el modelo de contrato, ya que es posible prescindir de la reproducción de las disposiciones relativas a asuntos que ya se recogen de manera satisfactoria en otros instrumentos. En ellos se ofrece también un vocabulario internacional normalizado, que se ha adoptado en el contrato. Así, pues, las disposiciones expuestas en el contrato son

esencialmente las que se refieren al comercio de productos perecederos. En tales circunstancias, se aconseja a las partes que no excluyan la aplicación de tales instrumentos internacionales si deciden utilizar el modelo de contrato. Si las partes prefieren no someter su contrato a la Convención o a los Principios de UNIDROIT, es recomendable que no utilicen el modelo de contrato. Como ya hemos mencionado, existen muchos contratos para productos específicos, que se han redactado para mercados más especializados, a los que el usuario podría recurrir en vez de utilizar el presente contrato.

Otra ventaja de utilizar los instrumentos internacionales citados es el limitado impacto que tendría sobre ellos cualquier ordenamiento jurídico nacional. El modelo de contrato, por consiguiente, puede utilizarse para transacciones en las que participan partes contratantes de dos países cualesquiera. Aunque no es susceptible de ser interpretado de maneras muy dispares por diferentes países, se aconseja, no obstante, tomar ciertas medidas preventivas, como ya se ha indicado.

#### D - Incorporación de las cláusulas del contrato mediante referencia

Las partes contratantes también pueden incorporar las cláusulas del modelo de contrato simplemente haciendo referencia a las mismas. No obstante, deberán tener en cuenta que la fuerza ejecutiva de las disposiciones expuestas en el modelo de contrato, particularmente la cláusula de arbitraje, puede ser dudosa con arreglo a las legislaciones de ciertos países si tales disposiciones no están expresamente incluidas en el contrato. Debido a esta consideración, se propone la adición, en el documento del contrato firmado, de un texto similar al que se expone a continuación:

*Texto recomendado para la incorporación de las cláusulas del contrato mediante referencia*

*"A menos que en el presente contrato se disponga lo contrario, todo asunto se regirá por las cláusulas y condiciones del Contrato para la Compraventa Comercial Internacional de Productos Perecederos del Centro de Comercio Internacional, incluida la cláusula de arbitraje."*

#### E - Tres tipos de disposiciones contractuales

Dado que la flexibilidad es evidentemente una característica importante, el modelo de contrato puede adaptarse a la gran variedad de situaciones diferentes que pueden surgir en el ámbito de las ventas de productos perecederos. En respuesta a esa necesidad, el modelo de contrato ofrece a las partes una serie de opciones basadas en prácticas reales, particularmente en lo que se refiere a los pagos y las entregas internacionales.

En este sentido, el modelo de contrato comprende varios tipos de disposiciones, a saber:

- Disposiciones cuyos datos deben cumplimentar las partes (por ejemplo, identidad de las partes y descripción de las mercancías);

- Disposiciones cuyos datos pueden cumplimentar las partes a su discreción (por ejemplo, calidad e inspección de las mercancías);
- Disposiciones subsidiarias; estas disposiciones se aplican cuando las partes no estipulan ninguna alternativa (por ejemplo, respecto al precio, la entrega y las condiciones de pago).

## II - Observaciones sobre disposiciones específicas del contrato

### Cláusula 1 - Partes

---

<i>Identifíquese claramente a las partes</i>	Es importante que cada parte contratante esté debidamente identificada mediante la indicación de su nombre y su dirección. Si una parte contratante es una sociedad, deberá especificarse en el contrato su domicilio social aunque la transacción la efectúe una sucursal u otro establecimiento de la misma sociedad, en cuyo caso también se indicará la dirección de ese otro establecimiento.
<i>¿Quién es el signatario autorizado?</i>	Si la parte contratante es una persona física, dicha parte firmará el contrato personalmente, a menos que esté representada por un agente.  Si la parte contratante es una sociedad u otro tipo de entidad jurídica, es importante identificar claramente a la persona que firme en nombre de la parte contratante, así como indicar los datos de la autorización que la habilite para firmar. Cada una de las partes deberá verificar que el representante de la otra parte está debidamente autorizado para representar a dicha parte.
<i>Compruébense las direcciones y los datos para establecer contactos</i>	También es importante obtener las direcciones correctas y los datos para establecer contactos a efectos de posteriores comunicaciones entre las partes.

### Cláusula 2 - Mercancías

---

<i>Descripción, datos específicos, cantidades, comprobación embalaje/envase</i>	La finalidad de la Cláusula 2 es incluir todos los datos pertinentes en relación con las características físicas de las mercancías, así como su embalaje/envase. La cláusula comprende, en efecto, una lista de control de los datos a los que las partes deben prestar atención.  Sólo algunos de los datos pueden ser fundamentales para la existencia de un contrato, en particular la descripción de las mercancías y la cantidad total. Si la cantidad de las mercancías ha de determinarse más adelante o es variable, las partes deberán prever un mecanismo para determinar la cantidad.  Las operaciones de comprobación, particularmente en lo que se refiere a calidad y peso, que son necesarias a efectos de poner las mercancías a disposición del comprador o con fines de entrega de las mercancías, son
---	--

operaciones normales que suele pagar el vendedor. Tales operaciones deben distinguirse de la inspección de las mercancías, cuyo costo suele ser por cuenta del comprador (véase a continuación).

*Inspección de las mercancías*

En la Cláusula 2 se indica a las partes que consideren si necesitan tramitar la inspección de la calidad y cantidad de las mercancías y determinen quién llevará a cabo dicha inspección. La fecha y el lugar de tal inspección, que suele denominarse "inspección previa a la carga", se fijará de conformidad con lo dispuesto para la entrega y el Incoterm elegido. Asimismo, las partes deberán especificar cómo se satisfarán los gastos de inspección. En muchos casos, el comprador tendrá que pagar los costos de una inspección efectuada a petición suya y en su propio interés. Si no se acuerda nada específico respecto a los costos de la inspección, éstos serán sufragados de conformidad con el Incoterm elegido.

### Cláusula 3 - Entrega

---

*Elección del Incoterm apropiado*

Se propone que, en vez de especificar detalladamente los métodos de entrega y las respectivas obligaciones de las partes, éstas se limiten a escoger un Incoterm de la CCI. Se aconseja a las partes que se familiaricen con los Incoterms y con las normas principales que habrán de seguir cuando los apliquen. El texto completo de los Incoterms puede obtenerse a través de la Cámara de Comercio Internacional. A partir del 1° de enero del año 2000, la versión de 1990 se sustituirá por los Incoterms 2000. El presente modelo de contrato se refiere a la versión más reciente de los Incoterms que se encuentre en vigor en la fecha de la celebración del contrato.

*Relación del Incoterm con la fecha y el lugar de la entrega*

Una vez elegido el Incoterm, es importante especificar la fecha y el lugar acordados o el plazo de entrega teniendo en cuenta las características particulares del Incoterm. Si el lugar y/o la fecha de la entrega no se han fijado, es importante especificar cómo se habrán de determinar.

Si las partes no desean elegir un Incoterm, se les recomienda, no obstante, que consulten la lista de Incoterms pertinente, que contiene una lista de control útil de materias respecto de las cuales deberán establecer disposiciones específicas en sus contratos.

*Utilícese el término "en fábrica" únicamente como un Incoterm de recurso*

Si las partes no estipulan nada concreto respecto a la entrega, se supone que han optado por la entrega "en fábrica" en el establecimiento comercial del vendedor a través del cual se ejecutará el contrato. Ésta es una cláusula de "recurso", es decir, una cláusula que se aplica únicamente si las partes no estipulan ninguna otra cosa. Esta cláusula está muy relacionada con el criterio adoptado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías (Artículo 31). En la práctica, no obstante, las partes suelen optar por otro Incoterm para la compra venta de productos perecederos, por ejemplo, un término F o C.

## Cláusula 4 - Precio

---

Esta disposición permite a las partes anotar toda la información necesaria respecto al precio acordado. Las partes deberán especificar el precio y la moneda con la máxima precisión posible. Se adjunta a la presente guía una lista de símbolos monetarios internacionales (véase el anexo III).

*Moneda de cuenta  
y moneda de pago*

El contrato estipula que el pago se efectúe en la moneda de cuenta. A este respecto es necesario dar una explicación. Al especificar la moneda, las partes deben tener en cuenta que puede haber una diferencia entre la moneda en la que se expresa el precio (moneda de cuenta) y la moneda de pago. Normalmente el pago se efectúa en la moneda de cuenta, pero no siempre se hace así. Cuando la moneda del lugar de pago sea diferente a la moneda de cuenta, los Principios de UNIDROIT (Artículo 6.1.9) brindan una opción al comprador, ya sea pagar en la moneda de cuenta o en la moneda del lugar de pago si dicha moneda es libremente convertible. Dado que esta opción puede sorprender a las partes, el modelo de contrato excluye la aplicación de esta alternativa especificando que el pago deberá efectuarse únicamente en la moneda expresada en el precio, a menos que las partes acuerden lo contrario.

*Monedas diferentes  
respecto al precio y al pago:  
¿Quién se hace cargo  
del riesgo que entraña  
la tasa de cambio?*

Si el pago ha de efectuarse en una moneda distinta de la expresada en el precio, las partes deberán estipularlo así en su contrato. En tal caso, se aconseja a las partes que especifiquen quién de ellos soportará el riesgo de las variaciones en el tipo de cambio.

Si el precio no puede fijarse en el momento de la firma del contrato, las partes deberán especificar el método para determinar el precio o modificarlo.

Por último, debe tenerse en cuenta que el contrato continúa siendo válido aunque el precio no se haya anotado en el mismo, ya que en el contrato se estipula que el precio se fijará teniendo en cuenta el precio del mercado, de conformidad con el criterio adoptado en la Convención (Artículo 55).

## Cláusula 5 - Pago

---

El modelo de contrato propone varias opciones de pago que suelen emplearse en el comercio internacional. Las partes son totalmente libres de acordar el pago en la forma que deseen, pero si no optan por un mecanismo de pago específico, el contrato prevé un método de pago de recurso mediante transferencia bancaria (véase a continuación).

El método de pago, ya sea mediante teletransmisión al banco del vendedor, letra de cambio (giro), cheque u otro, deberá especificarse de acuerdo con las opciones de pago elegidas por las partes. Por ejemplo, cuando las partes opten por el pago anticipado, deberán especificar si el pago habrá de efectuarse mediante cheque, transferencia bancaria, etc.

Cuando proceda, deberán anotarse los datos de la cuenta bancaria del vendedor, por ejemplo, cuando el importe adeudado se transfiera mediante teletransmisión al banco del vendedor.

#### Pago mediante teletransmisión

*Cláusula de recurso: pago mediante transferencia bancaria en un plazo de 30 días desde la fecha de la factura*

En la Cláusula 5 se menciona en primer lugar el pago de recurso, es decir, el pago que se efectúa 30 días después de la fecha de la factura por vía de teletransmisión al banco del vendedor. Se supone que ese constituye el acuerdo de las partes a falta de cualquier otra estipulación al respecto. Deberán anotarse los datos del banco del vendedor (nombre, sucursal, dirección) y, si procede, los datos de la cuenta del vendedor. A menos que se acuerde lo contrario, los costos de la teletransmisión serán por cuenta del remitente, es decir, el comprador. Las partes tienen libertad para modificar el plazo de pago. Por ejemplo, pueden optar por pagar a los 60 o a los 90 días de la fecha de la factura.

#### Otras opciones de pago

En el contrato se enumeran varias otras posibilidades de pago. Si las partes desean optar por una de esas posibilidades, deberán marcar la casilla correspondiente y facilitar los datos requeridos:

##### – Pago anticipado

*Compruébense los plazos para el pago de la cantidad restante*

Las partes pueden preferir el pago total o parcial antes de la entrega, por ejemplo, cuando se hace el pedido. En tal caso, deben especificar la fecha de pago y cualquier condición específica que se aplique. Si el pago que ha de efectuarse por adelantado cubre solamente parte del precio total, el modelo de contrato estipula que el pago de la cantidad restante se efectúe 30 días después de la fecha de la factura, a menos que las partes dispongan alguna otra cosa.

Como alternativa las partes podrán disponer que el pago se haga contra documentos, ya sea mediante remesa documentaria o mediante crédito documentario.

##### – Remesa documentaria

*Documentos presentados contra pago: regla general para la remesa documentaria*

Cuando el pago se efectúa mediante remesa documentaria, el comprador paga únicamente tras haber tenido la oportunidad de examinar los documentos correspondientes a las obligaciones de entrega del vendedor. El vendedor está expuesto a que el comprador no pague o no acepte los documentos, pero mantiene el control de los mismos hasta estar seguro de que el pago se ha efectuado. Hay dos posibilidades respecto a las remesas documentarias o bien el comprador paga a fin de recibir los documentos (documentos contra pago), o el comprador acepta la letra de cambio a fin de recibir los documentos (documentos contra aceptación). A menos que se acuerde lo contrario, el contrato estipula que los documentos se presentarán contra el pago. Las Reglas

Uniformes de la CCI relativas a las Cobranzas normalizan las prácticas bancarias respecto a los métodos de cobranza y se aplican a los cobros en virtud del presente contrato.

– Crédito documentario

*Cartas de crédito: método seguro pero caro y que requiere una cuidadosa gestión*

El pago efectuado mediante crédito documentario irrevocable es la opción de pago más segura para el vendedor, ya que ofrece un compromiso independiente e irrevocable de un banco a su favor. No obstante, requiere una cuidadosa gestión documentaria. Los procedimientos pertinentes para los créditos documentarios se exponen en las Costumbres y Prácticas Uniformes de la CCI para Créditos Documentarios, que pueden consultarse en la mayoría de los bancos.

Para utilizar debidamente un crédito documentario, es importante especificar en el contrato la fecha antes de la cual el banco del comprador (a través de un banco notificador) habrá de enviar el crédito al vendedor o beneficiario, y la fecha en la que vencerá el crédito, es decir, el final del plazo durante el cual el vendedor o beneficiario podrán presentar los documentos para obtener el pago. El modelo de contrato especifica los distintos plazos que se aplicarán a menos que las partes acuerden lo contrario.

*El vendedor debe considerar la exigencia de confirmación*

El modelo de contrato no prevé la confirmación del crédito por parte de un banco en el país del comprador. No obstante, tal vez sea prudente que el vendedor exija la confirmación si no se dispone de información fiable respecto al banco emisor del crédito. Está previsto que el vendedor sufrague los costos de la confirmación, pero las partes pueden convenir en cualquier otro método para compartir esos gastos.

En la Cláusula propuesta se permiten también expediciones parciales y transbordos. Las partes deberán manifestar claramente que tales posibilidades quedan excluidas si así lo desean.

La cláusula prevé el pago inmediato (pago a la vista). No obstante, si las partes prefieren aplicar cualquier método concreto de aceptación, deberán estipularlo específicamente según proceda.

– Garantías exigibles a primer requerimiento y créditos contingentes

*Una garantía exigible a primer requerimiento no es un instrumento de pago*

También se brinda la oportunidad a las partes de respaldar un pago aplazado mediante una garantía bancaria exigible a primer requerimiento o mediante un crédito contingente, que el vendedor puede exigir si el comprador no paga. Debe tenerse en cuenta que una garantía exigible a primer requerimiento o un crédito contingente constituyen ante todo un instrumento de seguridad y no un mecanismo de pago. Por consiguiente, independientemente de la estipulación de una garantía, las partes deben especificar cómo y cuándo se efectuará el pago.

## Cláusula 6 - Documentos

---

Es especialmente importante especificar los distintos documentos del contrato, especialmente si el pago está condicionado a la presentación de ciertos documentos por parte del vendedor. Esta Cláusula comprende una lista de control basada en los documentos que suelen utilizarse en la práctica. Se propone que cuando se requieran certificados fitosanitarios, éstos se mencionen bajo el epígrafe "Otros documentos".

*Compruébase que el vendedor tiene capacidad para presentar los documentos exigidos*

Es importante comprobar que el vendedor puede realmente presentar los documentos que se exijan, y verificar el contenido de la lista frente al Incoterm que se haya elegido.

No se debe ignorar la norma relativa a la estricta conformidad de los documentos que se hayan de presentar al banco. Por consiguiente, es esencial que en la lista se identifique lo más claramente posible cada uno de los documentos que deban presentarse para obtener el pago.

## Cláusula 7 - Pago atrasado

---

De acuerdo con la práctica general en el comercio internacional, se propone que la parte contratante tenga derecho a una indemnización, en forma de intereses, en el caso de demora en el pago. Se recomienda a las partes que verifiquen si podrían tener alguna difi cultad legal en obtener el interés calculado sobre la base de un tipo medio de interés bancario para períodos a corto plazo que se halle en vigor respecto a la divisa de pago de que se trate, y también que averigüen, como punto de referencia, cuáles son los tipos de interés bancario que se aplican para períodos.

*El vendedor puede reclamar interés y rescindir el contrato*

El derecho del vendedor a cobrar intereses por demora en el pago no afecta a su derecho a rescindir el contrato, de conformidad con la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías (Artículos 61 a 65) en caso de falta de pago. La disposición especifica también el plazo a partir del cual el vendedor puede rescindir el contrato en el caso de demora en el pago.

## Cláusula 8 - Entrega tardía

---

*La tasa y el importe de la indemnización por daños y perjuicios se pueden modificar*

La tasa diaria y el importe máximo de indemnización líquida por daños y perjuicios que se proponen son relativamente altos debido a la importancia especial que los compradores de productos perecederos suelen atribuir a la entrega de las mercancías en el plazo convenido. Las partes pueden necesitar modificar tanto la tasa como la cantidad máxima mencionadas debido a la materia específica de su contrato.

La importancia que se atribuye a la entrega a su debido tiempo es la razón por la que se propone un plazo relativamente corto a partir del cual el comprador tiene derecho a rescindir el contrato invocando falta de entrega. Las partes siempre pueden modificar dicho plazo.

### Cláusula 9 - Fuerza mayor

---

La cláusula de fuerza mayor se basa en el formulario normal de la Cláusula de fuerza mayor (Exoneración) de la Cámara Internacional de Comercio (véase la publicación número 421 de la CCI), que a su vez se inspiró en el Artículo 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías.

*Compruébase que el plazo de 30 días propuesto es suficiente*

Aunque evidentemente no puede culparse a una parte por incumplimientos oblicaciones a consecuencia de un acontecimiento de fuerza mayor, las prerrogativas comerciales del comercio de productos perecederos confieren, no obstante, derecho a la otra parte a rescindir el contrato en un caso de fuerza mayor tras el vencimiento de una prórroga relativamente corta del plazo fijado para el cumplimiento del contrato. Las partes necesitarán revisar el plazo propuesto de 30 días a la vista de las circunstancias concretas de sus respectivas esferas de actividad comercial.

### Cláusula 10 - Incumplimiento esencial

---

El derecho a rescindir el contrato está ligado al concepto de incumplimiento esencial del contrato (conocido como incumplimiento esencial en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías). El contrato no tiene por objeto exponer una lista exhaustiva de casos que constituyen incumplimiento esencial, sino que se limita a poner de relieve ciertos ejemplos particularmente importantes con la idea de ayudar a las partes a apreciar las consecuencias potenciales de ciertas situaciones y así mantener mejores relaciones.

En el caso de incumplimiento esencial, la parte que sea víctima del incumplimiento podrá rescindir el contrato y obtener indemnización por daños y perjuicios, y/o vender o comprar las mercancías, según proceda, con objeto de mitigar las pérdidas resultantes de dicho incumplimiento. La segunda alterna suele aplicarse a los contratos de compra venta de productos perecederos.

### Cláusula 11 - Procedimiento pericial

---

*El nombramiento de un perito puede evitar un pleito ante los tribunales o un juicio arbitral*

Las controversias respecto a la calidad de las mercancías surgen con bastante frecuencia en el comercio de productos perecederos. Esta Cláusula propone un procedimiento pericial que permitirá a las partes hacer frente rápida y eficazmente a cualquier dificultad de este tipo. El objetivo es obtener un informe pericial de un tercero independiente sobre la base del cual las partes puedan adoptar cualquier medida a efectos de su relación contractual. En este sentido, el procedimiento de solución de controversias (véase la Cláusula 15) se aplicará únicamente si persiste el desacuerdo entre las partes respecto a la calidad de las mercancías o a las consecuencias de las conclusiones del perito respecto

a la relación contractual de las partes. Es de esperar que el mecanismo que se propone permita a las partes encontrar una solución sin tener que aplicar el procedimiento de solución de controversias.

*Elección de un perito independiente*

Es importante que el perito elegido sea totalmente independiente de las partes. Si las partes no pueden encontrar una institución o una persona adecuada en el momento de la firma del contrato, el comprador podrá elegirlos en el momento de la entrega, a menos que las partes acuerden otra cosa en ese momento. Las partes tal vez deseen utilizar los servicios de una empresa de inspección independiente. En el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, Palacio de las Naciones, 1211 Ginebra 10, Suiza, se pueden obtener, gratis para los países en desarrollo, ejemplares de la publicación "World Directory of Inspection Companies" (Guía Mundial de Empresas de Inspección) (CCI, 1999, 965 páginas), que contiene 55 empresas de inspección situadas en unos 182 países.

Cláusula 12 - Reducción de los daños

Es un principio bien establecido en el comercio internacional que las partes están obligadas a reducir cualquier daño o pérdida que surja en virtud de su relación contractual. Este principio es particularmente importante en el ámbito de los contratos que se refieran a productos perecederos. El objeto de esta Cláusula es especificar las medidas que deberán adoptar las partes, y ocuparse de la responsabilidad de los costos que representan dichas medidas.

Cláusula 13 - Comunicación entre las partes

Esta Cláusula indica las normas de comunicación entre las partes y trata en particular del tema de la prueba de recepción cuando se utilicen medios electrónicos de comunicación. La Cláusula también especifica que todos los días cuentan al efectuar el cálculo de los plazos aplicables.

Cláusula 14 - Legislación aplicable

*Las reglas aplicables tienen un orden de prioridad, que comienza con el contrato*

El modelo de contrato especifica las normas por las que se rige el acuerdo de las partes y especifica su orden de prioridad al interpretar las cláusulas del contrato. El orden de prioridad es el siguiente: primero, el documento del contrato del CCI una vez que haya sido formalizado por las partes; segundo, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías; tercero, los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales; cuarto y último, la legislación que especifiquen las partes o, de no haberse elegido tal legislación, la ley aplicable en el lugar del establecimiento comercial del vendedor.

Por consiguiente, el modelo de contrato comprende dos instrumentos internacionales que están bien adaptados a los requisitos de los contratos de compraventa internacional de productos perecederos.

*La Convención sobre  
Compra ventas de Viena*

El primer instrumento es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías de 1980, que ha sido ratificada por más de 55 países. Dado que en el modelo de contrato se hace referencia a la Convención, las disposiciones de ésta se aplicarán a todos los contratos, incluso cuando una o más partes contratantes no pertenecan a un país que la haya ratificado. Para facilitar la información, en el anexo I se reproduce el texto de la Convención.

*Los Principios de UNIDROIT*

El segundo instrumento que se propone incorporar como referencia es el que constituye los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales. Este instrumento tiene por objeto indicar las prácticas internacionales normales aplicables a todas las transacciones comerciales. Al hacer referencia a los Principios de UNIDROIT el contrato se completa con una serie de disposiciones expresamente concebidas para las transacciones internacionales. En el anexo II se reproduce el texto de los Principios de UNIDROIT.

En el caso de que cualquiera de las disposiciones contenidas en alguno de estos instrumentos presente alguna dificultad en particular, se anotará en el contrato una reserva expresa en este sentido. Si se anota dicha reserva, será necesario asegurarse de que la lógica y el equilibrio internos del instrumento de que se trate no se ven afectados. No obstante, dado que el modelo de contrato se ha redactado sobre la base de ambos instrumentos y del vocabulario que se utiliza en ellos, se considera que sería difícil hacer eso de manera satisfactoria. En su lugar se aconseja a las partes que expongan por escrito todas las cláusulas y condiciones que habrán de aplicarse a su transacción, o que recurran a algún otro formulario normal.

*Importancia de estipular  
una ley nacional*

Por último, las partes deben ser conscientes de que ni la Convención de las Naciones Unidas ni los Principios de UNIDROIT cubren todos los casos legales potenciales respecto a una transacción determinada. Por consiguiente, conviene estipular la ley nacional que se aplicará adicionalmente. Se propone a las partes que especifiquen la ley nacional que consideren apropiada para su transacción. En caso de que no elijan una ley, la ley nacional que se aplicará, en virtud de las cláusulas del modelo de contrato, será la ley que se considere comúnmente aplicable a los contratos de compra venta internacional, es decir, la ley aplicable en el lugar del establecimiento del vendedor a través del cual se ejecute el contrato. Ésta es una de las razones por las que el domicilio de dicho establecimiento debe especificarse en el contrato.

#### Cláusula 15 - Solución de controversias

---

Las partes tienen libertad para elegir el procedimiento de solución de controversias que consideren apropiado. Por consiguiente, pueden elegir entre la jurisdicción de un tribunal del Estado para que éste decida sobre cualquier controversia que surja, y el arbitraje.

*La opción del tribunal  
del Estado*

Si las partes eligen la jurisdicción de un determinado tribunal del Estado, para que ello surta efectos, la cláusula de jurisdicción debe tener

carácter exclusivo, es decir, debe excluir la posibilidad de que otros tribunales puedan entender en el asunto. Sin embargo, las partes deben ser conscientes de que una cláusula de jurisdicción exclusiva generalmente ofrece menos garantías de obtener un resultado jurídicamente seguro que el arbitraje, porque si los trámites se inician en un tribunal del Estado diferente del previsto, dicho tribunal podría negarse a aceptar las consecuencias de la elección de las partes respecto a su propia jurisdicción.

*La opción del arbitraje*

Ésta es una de las razones por las que el arbitraje se ha convertido en una opción normal para la solución de controversias en el comercio internacional, especialmente teniendo en cuenta que los tribunales estatales de todos los países que han ratificado el Convenio de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros de 1958 (hay más de 120 países que lo han hecho) están obligados a aceptar la decisión de las partes de excluir la jurisdicción de esos tribunales al optar por el arbitraje.

*Arbitraje de la CNUDMI*

Las partes tal vez prefieran prever un arbitraje especialmente establecido, que ellos mismos tendrán que administrar. En este sentido se les recomienda que especifiquen que tienen previsto aplicar el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) y que la Cámara de Comercio Internacional será la autoridad encargada de los nombramientos a efectos de constituir el tribunal arbitral, si fuera necesario.

La cláusula compromisoria de arbitraje que la CNUDMI recomienda es la siguiente:

*"Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, tal como se encuentra en vigor.*

*Se recomienda agregar los siguientes datos:*

- a) *La autoridad nominadora será la Cámara de Comercio Internacional (CCI);*
- b) *El número de árbitros será uno;*
- c) *El lugar de arbitraje será \_\_\_\_\_  
(ciudad o país);*
- d) *El idioma que se utilizará en el procedimiento arbitral será el inglés."*

*Arbitrajes respecto a la calidad*

No obstante, si las partes no cuentan con la asistencia de un abogado con experiencia en la solución de controversias internacionales, se recomienda que en su lugar opten por el arbitraje institucional, y que elijan entre los numerosos centros para la solución de controversias internacionales que existen. En el sector de los productos perecederos,

existen numerosas instituciones que organizan lo que se conoce como "arbitraje de la calidad", es decir, un arbitraje y unos procedimientos periciales expresamente establecidos para productos específicos (tales como cacao, café, cereales y piensos, arroz y azúcar). Las partes tal vez prefieran recurrir a tales procedimientos en circunstancias apropiadas. En cualquier caso, no existe una institución internacional única de arbitraje de la calidad que abarque el ámbito completo de los productos básicos.

*Arbitraje de la CCI*

A menos que las partes prefieran expresamente recurrir a alguna otra institución, se propone que apliquen el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

Con el fin de mantener al mínimo el costo de las controversias arbitrales que entrañen cantidades relativamente pequeñas, se recomienda que el tribunal se componga de un solo árbitro y que si además el importe que se disputa es inferior a US\$ 100.000, las diligencias se efectúen totalmente sobre la base de intercambios escritos con exclusión de las vistas orales. Las vistas orales, incluidos los gastos de viaje y otros gastos de las personas que participan en ellas, suelen ser las partidas más caras del arbitraje. Un asunto tramitado a distancia, basado únicamente en la documentación, no tiene por qué impedir que se dicte un laudo arbitral de buena calidad, especialmente teniendo en cuenta que el Tribunal Internacional de Arbitraje de la CCI proporcionará el mismo tipo de supervisión respecto al laudo del árbitro que el facilitado para cualquier otro asunto, a un costo relativamente bajo. Si a pesar de ello las partes exigen una vista oral, pueden así acordarlo, pero una sola parte no podrá insistir en que se lleve a cabo dicha vista (a menos que se acuerde lo contrario en la cláusula de arbitraje).

Para las controversias de mayor cuantía, las partes siempre pueden acordar actuar sobre la base de la documentación únicamente. Sin embargo, si una de ellas prefiere que se celebre una vista oral, será posible hacerlo conforme al Reglamento de la CCI.

Si la cantidad que se disputa es considerable, cualquiera de las partes podrá solicitar al Tribunal Internacional de Arbitraje de la CCI que nombre a un tribunal compuesto por tres árbitros. El tribunal decidirá a su discreción si ello es apropiado.

Se aconseja a quienes deseen considerar otras posibilidades de arbitraje institucional que consulten las páginas Web del Juris Internacional del Centro de Comercio Internacional (<http://www.jurisint.org>).

# **Anexo I**

Convención de las Naciones Unidas  
sobre los Contratos de Compraventa  
Internacional de Mercaderías



# Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

## 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:

## Parte I - Ámbito de aplicación y disposiciones generales

### Capítulo I - Ámbito de aplicación

#### 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.

## 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.

## 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 proporciona las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

## 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.

## 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.

## 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.

## Capítulo II - Disposiciones generales

---

### 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 cues tiones rela tivas a las mate rias que se rigen por la presente Conven ción que no estén expre sa mente resueltas en ella se diri mirán de confor midad con los prin ci pios gene rales en los que se basa la presente Conven ción o, a falta de tales prin ci pios, de confor midad con la ley apli cable en virtud de las normas de derecho inter nacional privado.

### Artículo 8

1) A los efectos de la presente Conven ción, las decla raciones y otros actos de una parte deberán inter pre tarse conforme a su inten ción cuando la otra parte haya cono cido o no haya podido ignorar cuál era esa inten ción.

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 razo nable de la misma condi ción que la otra parte.

3) Para deter minar la inten ción de una parte o el sentido que habría dado una persona razo nable deberán tenerse debi da mente en cuenta todas las circuns tan cias perti nentes del caso, en particular las nego cia ciones, cuales quiera prác ticas que las partes hubieran esta ble cido entre ellas, los usos y el compor ta miento ul te rior de las partes.

### Artículo 9

1) Las partes quedarán obligadas por cual quier uso en que hayan conve nido y por cual quier prác tica que hayan esta ble cido entre ellas.

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho táci ta mente apli cable al contrato o a su forma ción un uso del que tenían o debían haber tenido cono ci miento y que, en el comercio internacional, sea amplia mente cono cido y regu lar mente obser vado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

### Artículo 10

A los efectos de la presente Conven ción:

- 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 cele bra ción del contrato o en el momento de su cele bra ción;
- b) si una de las partes no tiene esta ble ci miento, se tendrá en cuenta su resi dencia habi tual.

### Artículo 11

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

### Artículo 12

No se apli cará ninguna dispo si ción del artí culo 11, del artí culo 29 ni de la Parte II de la presente Conven ción que permita que la cele bra ción, la modi fi ca ción o la extin ción por mutuo acuerdo del contrato de compra venta o la oferta, la acep ta ción o cual quier otra mani fes ta ción de inten ción se hagan por un proce di miento que no sea por escrito, en el caso de que cual quiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artí culo 96 de la presente Conven ción. Las partes no podrán esta blecer excep ciones a este artículo ni modi ficar sus efectos.

### Artículo 13

A los efectos de la presente Conven ción, la expre sión "por escrito" comprende el tele grama y el télex.

## Parte II - Forma ción del contrato

### 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 acep ta ción. Una propuesta es sufi cien te mente precisa si indica las mercade rías y, expresa o táci ta mente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para deter mi narlos.

2) Toda propuesta no diri gida a una o varias personas deter mi nadas será consi de rada como una simple invi ta ción a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique clara mente lo contrario.

### Artículo 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al desti na tario.

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

### Artículo 16

1) La oferta podrá ser revo cada hasta que se perfec cione el contrato si la revo ca ción llega al desti na tario antes que éste haya enviado la acep ta ción.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revo carse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la acep ta ción o de otro modo, que es irre vo cable; o

b) si el destinatario podía razonablemente consi derar que la oferta era irre vo cable y ha actuado basán dose en esa oferta.

### Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irre vo cable, quedará extin guida cuando su rechazo llegue al oferente.

### Artículo 18

1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta cons ti tuirá acep ta ción. El silencio o la inac ción, por sí solos, no cons ti tuirán acep ta ción.

2) La acep ta ción de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indi ca ción de asen ti miento 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 razo nable, habida cuenta de las circuns tan cias de la tran sac ción y, en parti cular, de la rapidez de los medios de comu ni ca ción empleados por el oferente. La acep ta ción de las ofertas verbales tendrá que ser imme diata a menos que de las circuns tan cias 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 merca derías 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.

#### 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, objetivamente 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 merca derías, 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.

#### 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) Las 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.

#### 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.

#### Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

### 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.

### 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.

## Parte III - Compra venta de mercaderías

### Capítulo I - Disposiciones generales

---

#### 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.

#### Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

#### 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.

#### 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 hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compra venta similares no regidos por la presente Convención.

#### 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, cual quiera de las partes quedará vincu lada por sus propios actos y no podrá alegar esa esti pu la ción en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

## Capítulo II - Obli ga ciones del vendedor

---

### Artí culo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera docu mentos rela cion ados con ellas en las condi ciones esta ble cidas en el contrato y en la presente Convencción.

#### Sección I - Entrega de las merca de rías y de los docu mentos

### Artí culo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obli ga ción de entrega consis tirá:

- a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las tras lade al comprador;
- b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre merca de rías ciertas o sobre merca de rías no iden ti fi cadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la cele bra ción del contrato, las partes sepan que las merca de rías se encuen tran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a dispo si ción del comprador en ese lugar;
- c) en los demás casos, en poner las merca de rías a dispo si ción del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su esta ble ci miento en el momento de la cele bra ción del contrato.

### Artí culo 32

- 1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Conven ción, pusiere las merca de rías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los docu mentos de expe di ción o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expe di ción en el que se espe ci fi quen las merca de rías.
- 2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos nece sa rios para que éste se efectúe hasta el lugar seña lado por los medios de trans porte adecuados a las circuns tan cias y en las condi ciones usuales para tal trans porte.
- 3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá propor cionar al comprador, a peti ción de éste, toda la infor ma ción dispo nible que sea nece saria para contratar ese seguro.

### Artí culo 33

El vendedor deberá entregar las merca de rías:

- a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda deter mi narse 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.

#### 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.

### Sección II - Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros

#### 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 empaquetadas 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 empaquetadas 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.

#### 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 específicas.

### 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.

### 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.

### Artículo 39

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, específicamente 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.

### 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.

### 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.

### 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 mercancías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercancías se revendrían 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.

#### 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.

#### 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.

### Sección III - Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor

#### Artículo 45

- 1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convencción, 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.

#### 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 mercancías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquellas sólo si la falta de conformidad constituye un

incum pli miento esen cial del contrato y la peti ción de susti tu ción de las merca de rías se formula al hacer la comu ni ca ción a que se refiere el artí culo 39 o dentro de un plazo razo nable a partir de ese momento.

3) Si las merca de rías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de confor midad, a menos que esto no sea razo nable habida cuenta de todas las circuns tan cías. La peti ción de que se reparen las merca de rías deberá formu larse al hacer la comu ni ca ción a que se refiere el artí culo 39 o dentro de un plazo razo nable a partir de ese momento.

#### Artí culo 47

1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumpli miento por el vendedor de las obli ga ciones que le incumban.

2) El comprador, a menos que haya reci bido la comu ni ca ción del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo prece dente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incum pli miento 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.

#### Artí culo 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artí culo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incum pli miento de sus obli ga ciones, si puede hacerlo sin una demora exce siva y sin causar al comprador incon ve nientes exce sivos o incer tumbre en cuanto al reem bolso por el vendedor de los gastos anti ci pados por el comprador. No obstante, el comprador conser vará el derecho a exigir la indem ni za ción de los daños y perjui cios conforme a la presente Conven ción.

2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumpli miento y el comprador no atiende la peti ción en un plazo razo nable, el vendedor podrá cumplir sus obli ga ciones en el plazo indi cado en su peti ción. El comprador no podrá, antes del venci miento de ese plazo, ejer c itar ningún derecho o acción incom pa tible con el cumpli miento por el vendedor de las obli ga ciones que le incumban.

3) Cuando el vendedor comu nique que cumplirá sus obli ga ciones en un plazo deter mi nado, se presu mirá que pide al comprador que le haga saber su deci sión conforme al párrafo prece dente.

4) La peti ción o comu ni ca ción hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artí culo no surtirá efecto a menos que sea reci bida por el comprador.

#### Artí culo 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

- a) si el incum pli miento por el vendedor de cual quiera de las obli ga ciones que el incumban conforme al contrato o a la presente Conven ción cons ti tuye un incum pli miento esen cial del contrato; o
- b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las merca de rías dentro del plazo suple men tario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artí culo 47 o si declara que no efec tuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entre gado las merca de rías, 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.

#### Artículo 50

Si las mercancías 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 mercancías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercancías 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.

#### Artículo 51

- 1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercancías o si sólo una parte de las mercancías 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.

#### Artículo 52

- 1) Si el vendedor entrega las mercancías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.
- 2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercancías 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.

### Capítulo III - Obligaciones del comprador

#### Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

## Sección I - Pago del precio

### 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.

### 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.

### 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.

### 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.

### 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 Convencción. 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.

### Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convencción, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

## Sección II - Recep ción

### Artículo 60

La obli ga ción del comprador de proceder a la recep ción consiste:

- a) en realizar todos los actos que razo nable mente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efec tuar la entrega; y
- b) en hacerse cargo de las merca de rías.

## Sección III - Dere chos y acciones en caso de incum pli miento del contrato por el comprador

### Artículo 61

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Conven ción, el vendedor podrá:

- a) ejercer los dere chos esta ble cidos en los artí culos 62 a 65;
- b) exigir la indem ni za ción de los daños y perjui cios conforme a los artí culos 74 a 77.

2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejer cite cual quier otra acción conforme a su derecho.

3) Cuando el vendedor ejer cite una acción por incum pli miento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

### Artículo 62

El vendedor podrá exigir al 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 incom pa tible con esa exigencia.

### Artículo 63

1) El vendedor podrá fijar un plazo suple men tario de dura ción razo nable para el cumpli miento por el comprador de las obli ga ciones que le incumban.

2) El vendedor, a menos que haya reci bido comu ni ca ción del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejer citar acción alguna por incum pli miento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indem ni za ción de los daños y perjui cios por demora en el cumplimiento.

### 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 Conven ción cons ti tuye un incum pli miento esen cial del contrato; o
- b) si el comprador no cumple su obli ga ción de pagar el precio o no recibe las merca de rías dentro del plazo suple men tario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artí culo 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 el 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 de 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.

#### Artículo 65

1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercancías y el comprador no hiciera 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 hiciera 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 hiciera uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

### Capítulo IV - Transmisión del riesgo

#### Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercancías 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.

#### Artículo 67

1) Cuando el contrato de compra venta implique el transporte de las mercancías y el vendedor no esté obligado a embarcarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercancías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compra venta. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercancías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercancías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercancías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercancías 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.

### 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 compra venta el vendedor tuviera o debiera haber hecho conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

### 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.

### 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.

## Capítulo V - Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador

### Sección I - Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas

### 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.

#### 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 anterioridad 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.

#### 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.

### Sección II - Indemnización de daños y perjuicios

#### 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.

#### 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 estimado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

## Artículo 76

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercancías, 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 mercancías, 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 mercancías 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 mercancías.

## 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, resultado 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.

### Sección III - Intereses

## 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.

### Sección IV - Exoneración

## 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 supusiera o que evitase o supusiera 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 ese 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

comu ni ca ción dentro de un plazo razo nable 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 perjui cios causados por esa falta de recep ción.

5) Nada de lo dispuesto en este artí culo impe dirá a una u otra de las partes ejercer cual quier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Conven ción.

#### Artí culo 80

Una parte no podrá invocar el incum pli miento de la otra en la medida en que tal incum pli miento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.

### Sección V - Efectos de la reso lu ción

#### Artí culo 81

1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo a la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las esti pu la ciones del contrato rela tivas a la solu ción de contro ver sias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los dere chos y obli ga ciones de las partes en caso de reso lu ción.

2) La parte que haya cumplido total o parcial mente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya sumi nis trado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obli gadas a resti tuir, la resti tu ción deberá reali zarse simul tá neamente.

#### Artí culo 82

1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras merca de rías en susti tu ción de las reci bidas cuando le sea impo sible resti tuir éstas en un estado sustan cial mente idé n tico a aquél en que las hubiera reci bido.

2) El párrafo prece dente no se apli cará:

- a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituir las en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere impu table a un acto u omisión de éste;
- b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como conse cuencia del examen pres crito en el artí culo 38; o
- c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de confor midad, hubiere vendido las merca de rías o una parte de ellas en el curso normal de sus nego cios o las hubiere consu mido o trans for mado conforme a un uso normal.

#### Artí culo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vencedor la entrega de otras merca de rías en susti tu ción de las reci bidas, conforme al artí culo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Conven ción.

#### 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 aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

#### Sección VI - Conservación de las mercaderías

#### 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.

#### 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 Convencción, 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.

#### 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.

#### 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 anterioridad a esa otra parte su intención de vender.

2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a 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.

## Parte IV - Disposiciones finales

### Artículo 89

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

### Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

### Artículo 91

1) La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.

2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

### Artículo 92

1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.

2) Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

### Artículo 93

- 1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.
- 2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.
- 3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.
- 4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

### Artículo 94

- 1) Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compra venta ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.
- 2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las que uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compra venta ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.
- 3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

### Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención.

### Artículo 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compra venta 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 compra venta, 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.

## Artículo 97

- 1) Las decla ra ciones hechas conforme a la presente Conven ción en el momento de la firma estarán sujetas a confir ma ción cuando se proceda a la rati fi ca ción, la acep ta ción o la aprobación.
- 2) Las declaraciones y las confir ma ciones de decla ra ciones se harán constar por escrito y se noti fi carán formalmente al depo si tario.
- 3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depo si tario reciba noti fi ca ción formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expi ra ción de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expi ra ción de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depo si tario haya reci bido la última decla ra ción.
- 4) Todo Estado que haga una decla ra ción conforme a la presente Conven ción podrá reti rarla en cualquier momento mediante la notificación forma hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expi ra ción de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depo si tario haya reci bido la noti fi ca ción.
- 5) El retiro de una decla ra ción hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

## Artículo 98

No se podrán hacer más reservas que las expre sa mente auto ri zadas por la presente Conven ción.

## Artículo 99

- 1) La presente Conven ción entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expi ra ción de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, apro ba ción o adhe sión, incluido todo instru mento que contenga una decla ra ción hecha conforme al artículo 92.
- 2) Cuando un Estado rati fique, acepte o apruebe la presente Conven ción, o se adhiera a ella, después de haber sido depo si tado el décimo instru mento de rati fi ca ción, acep ta ción, apro ba ción o adhesión, la Convención, salvo la parte excluida, entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instru mento de rati fi ca ción, acep ta ción, apro ba ción o adhe sión.
- 3) Todo Estado que rati fique, acepte o apruebe la presente Conven ción, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Conven ción rela tiva a una Ley uniforme sobre la forma ción de contratos para la venta inter na cional de merca de rías hecha en La Haya el 1N de julio de 1964 (Conven ción de La Haya sobre la forma ción, de 1964) o en la Conven ción rela tiva a una Ley uniforme sobre la venta inter na cional de merca de rías hecha en La Haya el 1N de julio de 1964 (Conven ción de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Conven ciones, deberá denun ciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Conven ciones, mediante noti fi ca ción al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
- 4) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado

conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

5) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

6) A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

#### Artículo 100

1) La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

2) La presente Convención se aplicará a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) el párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

#### Artículo 101

1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.

2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

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.

# **Anexo II**

Principios de UNIDROIT sobre los Contratos  
Comerciales Internacionales



# Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales\*

## PREÁMBULO - (Propósito de los Principios)

Estos Principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales.

Ellos deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado someter el contrato a sus disposiciones.

Estos Principios pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado que el contrato se rija por los "principios generales del derecho", la "lex mercatoria" o expresiones semejantes.

Estos Principios pueden proporcionar una solución a un punto controvertido cuando no sea posible determinar cuál es la regla (rule) de derecho aplicable a dicho contrato.

Estos Principios pueden ser utilizados para interpretar o suplementar textos internacionales de derecho uniforme.

Estos Principios pueden servir de modelo para la legislación a nivel nacional o internacional.

## Capítulo 1 – Disposiciones generales

### Artículo 1.1 - (Libertad de contratación)

Las partes tienen libertad para celebrar un contrato y determinar su contenido.

### Artículo 1.2 - (Libertad de forma)

Nada de lo expresado en estos Principios requiere que un contrato sea celebrado o probado por escrito. El contrato podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

### Artículo 1.3 - (Efecto vinculante de los contratos)

Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Sólo puede ser modificado o extinguirse conforme con lo que en él se disponga, por acuerdo de las partes o de algún otro modo dispuesto en estos Principios.

\* Reproducido de Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, publicado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (Unidroit), Roma, Italia (© Unidroit 1994) con el permiso de Unidroit. Se recuerda a los lectores que la versión completa de los Principios contiene no sólo las normas en negrita reproducidas a continuación, sino que incluye además comentarios sobre cada artículo e ilustraciones cuando son pertinentes. La versión íntegra (completa) de los Principios de UNIDROIT puede ser encargada a Unidroit, Via Panisperna 28, 00184 Roma, Italia + 39 06 6994 1394 o verse a través de Internet en <http://www.unidroit.org/english/principles/contents.htm>.

#### Artículo 1.4 - (Reglas imperativas)

Estos Principios no restringen la aplicación de reglas imperativas, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de derecho internacional privado.

#### Artículo 1.5 - (Exclusión o modificación de los Principios por las partes)

Salvo que en ellos se disponga algo diferente, las partes pueden excluir la aplicación de estos Principios, así como derogar o modificar el efecto de cualquiera de sus disposiciones.

#### Artículo 1.6 - (Interpretación e integración de los Principios)

- (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) Aquellas cuestiones que, sin estar expresamente resueltas por los Principios, se encuentren dentro de su ámbito de aplicación, se resolverán en lo posible de acuerdo con sus principios generales subyacentes.

#### Artículo 1.7 - (Buena fe y lealtad negocial)

- (1) Las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.
- (2) Las partes no pueden excluir ni restringir la aplicación de este deber.

#### Artículo 1.8 - (Usos y prácticas)

- (1) Las partes están obligadas por cualquier uso en cuya aplicación hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
- (2) Las partes están obligadas por cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el tráfico mercantil de que se trate por sujetos participantes en dicho tráfico, a menos que la aplicación de dicho uso no sea razonable.

#### Artículo 1.9 - (Comunicación)

- (1) Cuando sea necesaria una comunicación, ésta se hará por cualquier medio apropiado según las circunstancias.
- (2) La comunicación surtirá efectos cuando llegue a la persona a quien vaya dirigida.
- (3) A los fines del inciso anterior, se considerará que una comunicación "llega" a la persona cuando le es comunicada oralmente o entregada en su establecimiento o en su dirección postal.
- (4) A los fines de este artículo, la palabra "comunicación" incluye toda declaración, demanda, requerimiento o cualquier otro medio empleado para comunicar una intención.

#### Artículo 1.10 - (Definiciones)

A los fines de estos Principios:

- "tribunal" incluye un tribunal arbitral;

- cuando una de las partes tiene más de un "establecimiento," el "establecimiento" relevante será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conexas o contempladas por las partes antes de la celebración del contrato o en ese momento;
- "deudor" o "deudora" es la parte a quien compete cumplir una obligación, y "acreedor" o "acreedora" es el titular del derecho a exigir su cumplimiento;
- "escrito" incluye cualquier modo de comunicación que deje constancia de la información que contiene y sea susceptible de ser reproducida en forma tangible.

## Capítulo 2 – Formación

### Artículo 2.1 - (Modo de formación del contrato)

Todo contrato podrá celebrarse mediante la aceptación de una oferta o por la conducta de las partes que sea relevante para demostrar la existencia del mismo.

### Artículo 2.2 - (Definición de oferta)

Toda propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación.

### Artículo 2.3 - (Retiro de la oferta)

- (1) La oferta surte efectos desde el momento que llega al destinatario.
- (2) Cualquier oferta, aun cuando sea irrevocable, puede ser retirada siempre que la comunicación de su retiro llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

### Artículo 2.4 - (Revocación de la oferta)

- (1) Cualquier oferta puede ser revocada hasta que el contrato se celebre, si la comunicación de su revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.
- (2) En todo caso, la oferta no podrá revocarse:
  - (a) si en ella se indica que es irrevocable, ya sea señalando un plazo fijo para su aceptación o por darlo a entender de alguna otra manera;
  - (b) si el destinatario pudo considerar razonablemente que la oferta era irrevocable y ha procedido de acuerdo con dicha oferta.

### Artículo 2.5 - (Rechazo de la oferta)

La oferta se extingue cuando la comunicación de su rechazo llega al oferente.

### Artículo 2.6 - (Modo de aceptación)

- (1) Constituirá aceptación toda declaración o cualquier otro acto del destinatario que manifieste su asentimiento a una oferta. Ni el silencio ni la conducta omisiva, por sí solos, implican aceptación.
- (2) La aceptación de la oferta produce efectos cuando la manifestación de asentimiento llega al oferente.

(3) No obstante, si en virtud de la oferta o como resultado de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario manifestara su asentimiento ejecutando un acto sin comunicárselo al oferente, la aceptación producirá efectos cuando dicho acto fuere ejecutado.

#### Artículo 2.7 - (Cuándo produce efectos la aceptación)

La oferta deberá ser aceptada dentro del plazo fijado por el oferente o, si no se hubiere fijado plazo, dentro del que sea razonable, teniendo en cuenta las circunstancias, incluida la velocidad del medio de comunicación empleado por el oferente. Una oferta verbal tendrá que aceptarse inmediatamente, a menos que las circunstancias indiquen otra cosa.

#### Artículo 2.8 - (Aceptación dentro de un plazo fijo)

(1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta, comenzará a correr desde el momento de la entrega del telegrama para su transmisión o desde la fecha indicada en la carta, o, si ésta no indica ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente para la aceptación por medios de comunicación instantánea comienza a correr desde el momento en que la oferta llega al destinatario.

(2) Los días feriados oficiales o no laborables que caigan dentro del plazo fijado para la aceptación no se incluirán para el cómputo de dicho plazo. Sin embargo, si la comunicación de la aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, debido a que dicho día es feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día hábil siguiente.

#### Artículo 2.9 - (Aceptación tardía. Demora en la transmisión)

(1) No obstante, la aceptación tardía producirá efectos si el oferente, sin demora injustificada, informa de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

(2) Si la carta o cualquier otro escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado oportunamente al oferente, tal aceptación tardía surtirá sus efectos a menos que el oferente informe al destinatario sin demora injustificada al destinatario que para él la oferta ya había caducado.

#### Artículo 2.10 - (Retiro de la aceptación)

La aceptación puede ser retirada siempre que la comunicación de su retiro llegue al oferente antes que la aceptación o simultáneamente a ella.

#### Artículo 2.11 - (Aceptación modificativa de la oferta)

(1) La respuesta a una oferta hecha en términos de aceptación, pero con adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se considerará como un rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

(2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretendiendo ser una aceptación, contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las de la oferta constituirá una aceptación, a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete tal discrepancia. Si el oferente no formula objeción, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

### Artículo 2.12 - (Confirmación por escrito)

Si dentro de un plazo razonable con posterioridad a la celebración del contrato, fuese enviado un escrito que pretenda constituirse en confirmación de aquél y contuviere estipulaciones adicionales o modificadoras de su contenido original, éstas pasarán a integrar el contrato mismo, a menos que lo alteren sustancialmente o que el destinatario, sin demora injustificada, objete tales discrepancias.

### Artículo 2.13 - (Celebración del contrato condicionado a acuerdos específicos o al cumplimiento de requisitos formales)

Cuando en el curso de las negociaciones una de las partes insistiera en que el contrato no se entenderá celebrado sino una vez que se haya logrado un acuerdo sobre cuestiones específicas o se celebre bajo una forma determinada, el contrato no se considerará celebrado mientras que no se cumplan tales requisitos.

### Artículo 2.14 - (Contrato con estipulaciones que las partes han dejado deliberadamente pendientes)

- (1) Si las partes han tenido el propósito de celebrar un contrato, el hecho de que intencionalmente hayan dejado algún punto sujeto a negociaciones ulteriores, o a su determinación por un tercero, no impedirá la celebración del contrato.
- (2) La existencia del contrato no se verá afectada por el hecho de que con posterioridad:
  - (a) las partes no se pongan de acuerdo acerca de dicho punto, o
  - (b) el tercero no lo determinare, siempre y cuando haya algún modo razonable de determinarlo, teniendo en cuenta las circunstancias y la común intención de las partes.

### Artículo 2.15 - (Negociaciones con mala fe)

- (1) Cualquiera de las partes es libre de entablar negociaciones y no incurre en responsabilidad en el supuesto de que éstas no culminen en acuerdo.
- (2) Sin embargo, la parte que ha negociado, o ha interrumpido las negociaciones, con mala fe será responsable por los daños causados a la otra parte.
- (3) En especial, se considera mala fe el entrar en negociaciones o continuarlas con la intención de no llegar a un acuerdo.

### Artículo 2.16 - (Deber de confidencialidad)

Si una de las partes proporciona información confidencial durante el curso de las negociaciones, la otra tiene el deber de no revelarla ni utilizarla injustificadamente en provecho propio, independientemente de que luego se celebre el contrato. Cuando fuere el caso, la responsabilidad derivada del incumplimiento de esta obligación podrá incluir una compensación proporcional al beneficio recibido por el transgresor.

### Artículo 2.17 - (Cláusulas de restricción probatoria)

Todo contrato escrito que contenga una cláusula indicativa de que lo allí contenido expresa todo lo acordado, no puede ser contradicho o complementado mediante prueba de declaraciones o de acuerdos anteriores. No obstante, tales declaraciones o acuerdos podrán utilizarse para interpretar lo escrito.

### Artículo 2.18 - (Cláusulas que exigen que la modificación o extinción del contrato sea por escrito)

Todo contrato escrito con cláusula que exija que toda modificación o extinción sea por escrito, no podrá ser modificado ni extinguido sino por ese medio. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá valerse de dicha cláusula en la medida en que la otra parte hubiere actuado confiando en dicha conducta.

### Artículo 2.19 - (Contratación con cláusulas estándar)

(1) Cuando una o ambas partes utilicen cláusulas estándar para celebrar un contrato, se aplicarán las normas generales que se refieren a la formación del contrato, sujetas a lo dispuesto en los Artículos 2.20 al 2.22.

(2) Cláusulas estándar son aquellas preparadas con antelación por una de las partes para su uso general y repetido y que son utilizados, de hecho, sin ser negociadas con la otra parte.

### Artículo 2.20 - (Estipulaciones sorprendentes)

(1) Carecerá de eficacia toda estipulación incorporada en cláusulas estándar cuyo contenido o redacción, material o formal, no fuese razonablemente previsible por la otra parte, salvo que dicha parte la acepte expresamente.

(2) Para determinar la existencia de dicha estipulación, se tendrá en cuenta su contenido, lenguaje y presentación.

### Artículo 2.21 - (Contradicción entre cláusulas estándar y no-estándar)

En caso de contradicción entre una cláusula estándar y una que no lo sea, prevalecerá esta última.

### Artículo 2.22 - (Contradicción entre formularios)

Cuando ambas partes utilizan cláusulas estándar y llegan a un acuerdo excepto en lo que se refiere a dichas cláusulas, el contrato se entenderá celebrado en base a lo acordado y a lo dispuesto en aquellas cláusulas estándar que sean sustancialmente comunes, a menos que una de las partes hubiera indicado claramente con antelación, o que luego de formalmente celebrado y sin demora así lo comuniquen a la contraparte, que no tiene el propósito de quedar obligada por dicho contrato.

## Capítulo 3 – Validez

### Artículo 3.1 - (Cuestiones excluidas)

Estos Principios no atañen a la invalidez del contrato causada por:

- (a) incapacidad;
- (b) falta de legitimación;
- (c) inmoralidad o ilegalidad.

### Artículo 3.2 - (Validez del mero acuerdo)

Todo contrato queda celebrado, modificado o extinguido por el mero acuerdo de las partes, sin ningún otro requisito.

### Artículo 3.3 - (Imposibilidad originaria de cumplimiento)

- (1) No afectará a la validez del contrato el hecho de que en el momento de su celebración no sea posible la ejecución de la obligación contraída.
- (2) Tampoco afectará a la validez del contrato si al momento de su celebración una de las partes no estuviere facultada para disponer de los bienes objeto del contrato.

### Artículo 3.4 - (Definición de error)

El error consiste en una concepción equivocada sobre los hechos o sobre el derecho, que debió existir al tiempo de la celebración del contrato.

### Artículo 3.5 - (Error determinante)

- (1) Cualquiera de las partes podrá dar por anulado un contrato, basándose en error, únicamente si en el momento de su celebración el error fue de tal magnitud que una persona razonable y en la misma situación, no habría contratado o lo habría hecho en términos sustancialmente diferentes en caso de haber conocido la realidad de las cosas, y además:
  - (a) la otra parte incurrió en el mismo error, o lo causó, o lo conoció o lo debió haber conocido, y cuando dejar a la otra parte en el error hubiese sido contrario a los criterios comerciales razonables de lealtad negocial; o
  - (b) en el momento de darse por anulado el contrato, la otra parte no había actuado aún de conformidad con el contrato.
- (2) No obstante, una parte no puede dar por anulado un contrato cuando:
  - (a) ha incurrido en culpa grave al cometer el error; o
  - (b) el error versa sobre una materia en la cual la parte equivocada ha asumido el riesgo o si, tomando en consideración las circunstancias del caso, dicha parte debe soportar dicho riesgo.

### Artículo 3.6 - (Error en la expresión o en la transmisión)

Un error en la expresión o en la transmisión de una declaración será considerado como un error de la parte de quien emanó dicha declaración.

### Artículo 3.7 - (Derechos y acciones por incumplimiento)

La parte equivocada no puede dar por anulado el contrato invocando error, si los hechos en los que basa su pretensión le otorgan o le podrían haber otorgado derechos y acciones por incumplimiento del contrato.

### Artículo 3.8 - (Dolo)

Cualquiera de las partes puede dar por anulado un contrato cuando fue inducida a celebrarlo mediante maniobras dolosas de la otra parte, incluyendo palabras o prácticas, o cuando dicha parte omitió revelar información que debería haber sido revelada conforme a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

### Artículo 3.9 - (Amenazas)

Cualquiera de las partes puede dar por anulado un contrato cuando fue inducida a celebrarlo mediante una amenaza injustificada de la otra parte, la cual, tomando en consideración las circunstancias del caso, fue tan inminente y grave que no le dejó otra alternativa razonable. En especial, una amenaza se considera injustificada si la acción u omisión con la que el promitente fue amenazado es intrínsecamente ilícita, o era ilícito emplear dicha amenaza como medio para obtener la celebración del contrato.

### Artículo 3.10 - (Excesiva desproporción)

(1) Cualquiera de las partes puede dar por anulado un contrato o cualquiera de sus disposiciones si en el momento de su celebración, éste o alguna de sus cláusulas otorgan a la otra parte una ventaja excesiva. A tal efecto, se deben tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

- (a) que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la impugnante, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y
- (b) la naturaleza y finalidad del contrato.

(2) A petición de la parte legitimada para dar por anulado el contrato, el tribunal podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

(3) El tribunal también podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a petición de la parte que recibió una comunicación de darlo por anulado, siempre y cuando dicha parte le haga saber su decisión a la otra inmediatamente, y, en todo caso, antes de que ésta obre de conformidad con su voluntad de dar por anulado el contrato. Se aplicarán, por consiguiente, las previsiones del Artículo 3.13 (2).

### Artículo 3.11 - (Terceros)

(1) Cuando el dolo, la amenaza, fuerza o intimidación, la excesiva desproporción o el error sean imputables o sean conocidos o deban ser conocidos por un tercero de cuyos actos es responsable la otra parte, el contrato podrá ser anulado bajo las mismas condiciones que si dichas anomalías hubieran sido obra suya.

(2) Cuando el dolo, la amenaza, fuerza o intimidación, o la excesiva desproporción sea imputable a un tercero de cuyos actos no es responsable la otra parte, el contrato podrá ser dado por anulado si dicha parte conoció o debió conocer el dolo, la amenaza, fuerza o intimidación, o la excesiva desproporción, o bien si en el momento de darlo por anulado dicha parte no había actuado todavía de conformidad con lo dispuesto en el contrato.

### Artículo 3.12 - (Confirmación)

No habrá lugar a la anulación del contrato si la parte facultada para darlo por anulado lo confirma de una manera expresa o tácita una vez que ha comenzado a correr el plazo para comunicar la anulación.

### Artículo 3.13 - (Pérdida del derecho de dar por anulado el contrato)

(1) Si una de las partes se encuentra facultada para dar por anulado el contrato por causa de error, pero la otra parte declara quererlo ejecutar o cumple el contrato en los términos previstos por la parte facultada para darlo por anulado, el contrato se considerará celebrado en dichos términos.

En tal caso, la parte interesada en cumplirlo deberá declarar inmediatamente que desea cumplir, o bien deberá cumplirlo tan pronto como sea informada de la manera en que la parte facultada para dar por anulado el contrato lo ha entendido y antes de que ella proceda a obrar de conformidad con la comunicación de anulación.

(2) La facultad de dar por anulado el contrato se extingue a consecuencia de dicha declaración o cumplimiento, y cualquier otra comunicación de anulación hecha con anterioridad no tendrá valor alguno.

#### Artículo 3.14 - (Comunicación de dar por anulado el contrato)

El derecho de dar por anulado el contrato se ejerce mediante una comunicación a la otra parte.

#### Artículo 3.15 - (Plazos)

(1) La comunicación de dar por anulado el contrato debe realizarse dentro de un plazo razonable, teniendo en cuenta las circunstancias, después de que la parte impugnante conoció o no podía ignorar los hechos o pudo obrar libremente.

(2) Cuando una cláusula del contrato pueda ser dada por anulada en virtud del Artículo 3.10, el plazo para comunicar la anulación empezará a correr a partir del momento en que dicha cláusula sea invocada por la otra parte.

#### Artículo 3.16 - (Anulación parcial)

Si la causa de anulación afecta sólo a algunas cláusulas del contrato, los efectos de la anulación se limitarán a dichas cláusulas, a menos que, teniendo en cuenta las circunstancias, no sea razonable conservar la validez del resto del contrato.

#### Artículo 3.17 - (Efectos retroactivos)

(1) La anulación tendrá efectos retroactivos.

(2) La anulación habilita a cada parte para pedir la restitución de lo entregado conforme al contrato o a las cláusulas que sean anuladas, siempre que proceda al mismo tiempo a restituir lo recibido conforme al contrato o a dichas cláusulas. Si una de las partes no puede restituir en especie lo recibido, deberá compensar adecuadamente a la otra.

#### Artículo 3.18 - (Daños y perjuicios)

Independientemente de que el contrato sea o no dado por anulado, la parte que conoció o tenía que haber conocido la causa de anulación habrá de resarcir a la otra, colocándola en la misma situación en que se encontraría de no haber celebrado el contrato.

#### Artículo 3.19 - (Carácter imperativo de las disposiciones)

Las disposiciones de este capítulo son imperativas, salvo en lo que se refiere a la fuerza vinculante del mero acuerdo, a la imposibilidad originaria de cumplimiento y al error.

#### Artículo 3.20 - (Declaraciones unilaterales)

Las disposiciones de este capítulo se aplicarán, con las modificaciones pertinentes, a toda comunicación de intención que una parte dirija a la otra.

## Capítulo 4 – Interpretación

---

### Artículo 4.1 - (Intención de las partes)

- (1) El contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes.
- (2) Si dicha intención no puede establecerse, el contrato se interpretará conforme al sentido que le habrían dado personas sensatas de la misma condición que las partes, colocadas en las mismas circunstancias.

### Artículo 4.2 - (Interpretación de declaraciones y otras conductas)

- (1) Las declaraciones y demás conductas de cada una de las partes se interpretarán conforme a su intención, siempre que la otra la haya conocido o no la haya podido ignorar.
- (2) Si el inciso precedente no fuera aplicable, tales declaraciones y conductas deberán interpretarse conforme al sentido que les daría una persona sensata de la misma condición, colocada en las mismas circunstancias.

### Artículo 4.3 - (Circunstancias relevantes)

Para la aplicación de los Artículos 4.1 y 4.2, deberán tomarse en consideración todas las circunstancias, incluso:

- (a) las negociaciones previas entre las partes;
- (b) las prácticas que ellas hayan establecido entre sí;
- (c) la conducta observada por las partes luego de celebrarse el contrato;
- (d) la naturaleza y finalidad del contrato;
- (e) el sentido comúnmente dado a los términos y expresiones en el respectivo ramo comercial; y
- (f) los usos.

### Artículo 4.4 - (Interpretación contextual del contrato y sus disposiciones)

Las cláusulas y expresiones se interpretarán en función del contrato en su conjunto o de la disposición en la cual se encuentren.

### Artículo 4.5 - (Interpretación dando efecto a todas las disposiciones)

Las cláusulas de un contrato se interpretarán en el sentido de que todas produzcan algún efecto, antes que privar de efectos a alguna de ellas.

### Artículo 4.6 - (Interpretación contra proferentem)

Si las cláusulas de un contrato dictadas por una de las partes no son claras, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte.

### Artículo 4.7 - (Discrepancias idiomáticas)

En caso de discrepancia entre varias versiones idiomáticas del mismo contrato, todas con la misma jerarquía, se preferirá la interpretación acorde con la versión en el idioma en el cual el contrato fue redactado originalmente.

### Artículo 4.8 - (Integración del contrato)

(1) Cuando las partes no se hayan puesto de acuerdo acerca de una disposición importante para la determinación de sus derechos y obligaciones, se considerará integrada al contrato aquella disposición que resulte más apropiada a las circunstancias.

(2) Para determinar cuál es la disposición más apropiada, se tendrán en cuenta, entre otros factores, los siguientes:

- (a) la intención de las partes;
- (b) la naturaleza y finalidad del contrato;
- (c) la buena fe y la lealtad negocial;
- (d) el sentido común.

## Capítulo 5 – Contenido

### Artículo 5.1 - (Obligaciones expresas e implícitas)

Las obligaciones contractuales pueden ser expresas o implícitas.

### Artículo 5.2 - (Obligaciones implícitas)

Las obligaciones implícitas dimanar de:

- (a) la naturaleza y finalidad del contrato;
- (b) las prácticas establecidas entre las partes y los usos;
- (c) la buena fe y la lealtad negocial;
- (d) el sentido común.

### Artículo 5.3 - (Cooperación entre las partes)

Una parte debe cooperar con la otra cuando dicha cooperación puede ser razonablemente esperada para el cumplimiento de las obligaciones de esta última.

### Artículo 5.4 - (Obligación de resultado y obligación de medios)

(1) En la medida en que la obligación de una de las partes implique el deber de alcanzar un resultado específico, dicha parte estará obligada a obtener dicho resultado.

(2) En la medida en que la obligación de una de las partes implique el deber de desplegar los medios apropiados en la ejecución de una actividad, dicha parte estará obligada a desplegar tales medios, tal como lo haría una persona razonable de la misma condición colocada en las mismas circunstancias.

### Artículo 5.5 - (Criterios para determinar el tipo de obligación)

Para determinar en qué medida la obligación de una de las partes es una obligación de medios o de resultado, se tendrá en cuenta, entre otros factores, los siguientes:

- (a) la manera en que la obligación se expresa en el contrato;
- (b) el precio y demás elementos del contrato;
- (c) el nivel de riesgo normalmente involucrado en la obtención del resultado esperado;
- (d) el influjo de las habilidades de la otra parte en la ejecución de la obligación.

### Artículo 5.6 - (Determinación de la calidad de la prestación)

Cuando la calidad de la prestación no ha sido precisada ni puede ser determinada en base al contrato, la prestación debe ser de una calidad razonable y en ningún caso inferior a la calidad mediana, según las circunstancias.

### Artículo 5.7 - (Determinación del precio)

(1) Si el contrato no fija el precio ni prevé su determinación, a falta de cualquiera indicación en contrario, se entenderá que las partes se remitieron al precio generalmente cobrado por tales prestaciones al momento de celebrarse el contrato, en circunstancias semejantes dentro del respectivo ramo comercial. De no poder establecerse el precio de esta manera, se entenderá que las partes se remitieron a un precio razonable.

(2) Cuando la determinación del precio quede a cargo de una de las partes y la cantidad así determinada sea manifiestamente irrazonable, será sustituido por un precio razonable, sin admitirse disposición en contrario.

(3) Cuando la determinación del precio quede a cargo de un tercero y éste no pueda o no quiera fijarlo, el precio será uno razonable.

(4) Cuando el precio ha de fijarse por referencia a factores que no existen, que han dejado de existir o no son asequibles, se acudirá como sustituto al factor equivalente más cercano.

### Artículo 5.8 - (Contrato por tiempo indefinido)

Cualquiera de las partes podrá dar por terminado un contrato de tiempo indefinido, comunicándoselo a la otra con una anticipación razonable.

## Capítulo 6 – Cumplimiento

### Sección 1: Cumplimiento en general

#### Artículo 6.1.1 - (Momento del cumplimiento)

Cada parte debe cumplir sus obligaciones:

- (a) en el momento estipulado en el contrato o determinable según éste;
- (b) en cualquier momento dentro del término estipulado en el contrato o determinable según éste, a menos que las circunstancias indiquen que a la otra parte le corresponde escoger el momento del cumplimiento;
- (c) en los demás casos, en un plazo razonable después de celebrado el contrato.

#### Artículo 6.1.2 - (Cumplimiento de una sola vez o en etapas)

En los casos previstos en el Artículo 6.1.1(b) o (c), una parte debe cumplir con sus obligaciones de una sola vez, siempre que la prestación pueda realizarse de una vez y que las circunstancias no indiquen otro modo de cumplimiento.

### Artículo 6.1.3 - (Cumplimiento parcial)

- (1) El acreedor puede rechazar la oferta de un cumplimiento parcial que se le haga en la oportunidad en que deba cumplirse la obligación, independientemente de si el deudor garantiza o no el cumplimiento del resto de la obligación, a menos que el acreedor carezca de interés legítimo para el rechazo.
- (2) Los gastos adicionales causados al acreedor por el cumplimiento parcial son a cargo del deudor, sin perjuicio de cualquier otra pretensión que le pueda corresponder al acreedor.

### Artículo 6.1.4 - (Secuencia en el cumplimiento)

- (1) En la medida de lo posible, las partes cumplirán sus obligaciones en forma simultánea, a menos que las circunstancias indiquen otro modo de cumplimiento.
- (2) En la medida en que el cumplimiento de sólo una de las partes requiera un período de tiempo, dicha parte deberá cumplir primero, a menos que las circunstancias indiquen otro modo de cumplimiento.

### Artículo 6.1.5 - (Cumplimiento anticipado)

- (1) El acreedor puede rechazar el cumplimiento anticipado de la obligación, a menos que carezca de interés legítimo para hacerlo.
- (2) La aceptación del acreedor de un cumplimiento anticipado no cambia el plazo de cumplimiento de sus propias obligaciones, si éste se fijó independientemente del cumplimiento de las obligaciones de la otra parte.
- (3) Los gastos adicionales causados al acreedor por el cumplimiento anticipado de la otra parte serán a cargo de esta última, sin perjuicio de cualquier otra pretensión que pueda corresponder.

### Artículo 6.1.6 - (Lugar del cumplimiento)

- (1) En caso de que el contrato no determine el lugar de cumplimiento, ni éste pueda determinarse con base a aquél, el deudor habrá de cumplir:
  - (a) en el establecimiento del acreedor cuando se trate de obligaciones de dinero;
  - (b) en su propio establecimiento, cuando se trate de cualquier otra obligación.
- (2) El incremento de los gastos relativos al cumplimiento, ocasionados por el cambio de establecimiento de una de las partes con posterioridad a la celebración del contrato, serán a cargo de dicha parte.

### Artículo 6.1.7 - (Pago con cheque u otro instrumento)

- (1) El pago puede efectuarse en cualquier forma utilizada en el curso ordinario de los negocios en el lugar del pago.
- (2) No obstante, se presumirá que el acreedor que acepta un cheque u otra orden de pago o promesa de pago, ya sea en virtud del inciso anterior o espontáneamente, lo acepta bajo la condición de que el instrumento o promesa de pago sea cumplido.

#### Artículo 6.1.8 - (Pago mediante transferencia de fondos)

- (1) El pago puede efectuarse mediante una transferencia a cualquier institución financiera en la que el acreedor haya hecho saber que mantiene una cuenta, a menos que hubiera indicado una cuenta específica para ello.
- (2) En el caso de pago mediante transferencia de fondos, la obligación se extingue cuando la transferencia a la institución financiera se hace efectiva.

#### Artículo 6.1.9 - (Moneda de pago)

- (1) Si una obligación de dinero se expresa en moneda diferente a la del lugar del pago, éste podrá hacerse en la moneda de dicho lugar, a menos que:
  - (a) dicha moneda no fuere libremente convertible; o
  - (b) las partes hayan convenido en que el pago sea efectuado sólo en la moneda expresada.
- (2) Si fuere imposible para el deudor efectuar el pago en la moneda expresada en la obligación, el acreedor podrá exigirle el pago en la moneda del lugar del pago, incluso en el supuesto contemplado en el inciso (1) (b).
- (3) El pago en la moneda del lugar de pago deberá efectuarse conforme a la tasa de cambio prevaleciente en ese lugar en el momento que debe hacerse el pago.
- (4) Sin embargo, si el deudor no hubiere pagado cuando debió hacerlo, el acreedor puede exigir el pago conforme al tipo de cambio predominante, a su elección, al vencimiento de la obligación o al momento del pago efectivo.

#### Artículo 6.1.10 - (Moneda que no ha sido especificada)

Si el contrato no señala una moneda determinada en la que se deba pagar la obligación, el pago se hará en la moneda del lugar donde debe efectuarse el pago.

#### Artículo 6.1.11 - (Gastos del pago)

Cada parte debe asumir los gastos derivados del cumplimiento de sus obligaciones.

#### Artículo 6.1.12 - (Imputación de pagos)

- (1) El deudor de varias obligaciones de dinero a favor del mismo acreedor puede indicar al momento de pagar a cuál de ellas se imputará su pago. Sin embargo, el pago ha de imputarse en primer lugar a cualquier gasto, luego a los intereses vencidos y finalmente al pago del capital.
- (2) Si el deudor no hiciera tal indicación, podrá el acreedor dentro de un plazo razonable después del pago, indicar al deudor a qué lo imputa, siempre que dicha obligación se encuentre vencida y no haya controversia respecto a ella.
- (3) A falta de imputación conforme a los incisos (1) y (2), el pago se imputará, en su orden, a la obligación que se encuentre en las siguientes circunstancias:
  - (a) la obligación vencida y, si hubiere varias, la que venció primero;
  - (b) la obligación que cuente con menos garantías para el acreedor;
  - (c) la obligación más onerosa para el deudor;
  - (d) la obligación que surgió primero.

En caso de no ser aplicable ninguno de los criterios precedentes, el pago se imputará a todas las obligaciones en forma proporcional.

### Artículo 6.1.13 - (Imputación del pago de obligaciones no dinerarias)

El Artículo 6.1.11 se aplicará, con las adaptaciones del caso, a la imputación del pago de obligaciones no dinerarias.

### Artículo 6.1.14 - (Solicitud de autorización pública)

Cuando la ley de un Estado exija una autorización pública que afecta la validez del contrato o su cumplimiento, sin que la ley o las circunstancias del caso indiquen algo distinto:

- (a) si sólo una de las partes tiene su establecimiento en tal Estado, ella deberá tomar las medidas necesarias para obtener dicha autorización; y
- (b) en los demás casos, será la parte cuyo cumplimiento requiere de la autorización la que deberá tomar las medidas necesarias para obtenerla.

### Artículo 6.1.15 - (Procedimiento para solicitar autorización)

- (1) La parte obligada a tomar las medidas necesarias para obtener la autorización, deberá proceder sin demora injustificada y asumir todos los gastos en que incurra.
- (2) Dicha parte deberá, cuando ello sea el caso, comunicar a la otra, sin demora injustificada, el otorgamiento o la denegación de la autorización.

### Artículo 6.1.16 - (Autorización que no ha sido otorgada ni denegada)

- (1) Cualquiera de las partes puede dar por terminado el contrato si, pese a que la parte obligada a obtener la autorización tomó todas las medidas requeridas al efecto, la autorización no es otorgada ni rechazada dentro del plazo convenido, o, en el caso de no haberse fijado plazo alguno, dentro de un plazo prudencial a partir de la celebración del contrato.
- (2) No se aplicará lo previsto en el inciso (1) cuando la autorización solamente concierna a alguna de las cláusulas del contrato, siempre que, teniendo en cuenta las circunstancias, sea razonable conservar el resto del contrato aunque sea denegada la autorización.

### Artículo 6.1.17 - (Autorización denegada)

- (1) La denegación de una autorización indispensable para la validez del contrato comporta la nulidad del mismo. Si la denegación únicamente involucra la validez de alguna o algunas de las cláusulas del contrato, tan sólo éstas serán nulas, siempre y cuando, teniendo en cuenta las circunstancias, sea razonable conservar el resto del contrato.
- (2) Se aplicarán las reglas relativas al incumplimiento del contrato, cuando la denegación de la autorización haga imposible, en todo o en parte, el cumplimiento del contrato.

## Sección 2: Excesiva Onerosidad ("Hardship")

### Artículo 6.2.1 - (Obligatoriedad del contrato)

Salvo lo dispuesto en esta sección con relación a la "excesiva onerosidad" (hardship), las partes continuarán obligadas a cumplir sus obligaciones a pesar de que dicho cumplimiento se haya vuelto más oneroso para una de ellas.

### Artículo 6.2.2 - (Definición de "excesiva onerosidad" (hardship))

Se presenta un caso de "excesiva onerosidad" (hardship) cuando ocurren sucesos que alteran fundamentalmente el equilibrio del contrato, ya sea por el incremento en el costo de la prestación a cargo de una de las partes, o bien por una disminución del valor de la prestación a cargo de la otra, y, además, cuando:

- (a) dichos sucesos ocurren o son conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato;
- (b) dichos sucesos no pudieron ser razonablemente previstos por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato;
- (c) dichos sucesos escapan al control de la parte en desventaja; y
- (d) la parte en desventaja no asumió el riesgo de tales sucesos.

### Artículo 6.2.3 - (Efectos de la "excesiva onerosidad" (hardship))

- (1) En caso de "excesiva onerosidad" (hardship), la parte en desventaja puede solicitar la renegociación del contrato. Tal solicitud deberá formularla sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa.
- (2) La solicitud de renegociación no autoriza en sí misma a la parte en desventaja a suspender el cumplimiento de sus obligaciones.
- (3) En caso de no llegarse a un acuerdo en un plazo prudencial, cualquiera de las partes podrá acudir a un tribunal.
- (4) Si el tribunal determina que se presenta una situación de "excesiva onerosidad" (hardship), y siempre que lo considere razonable, podrá:
  - (a) dar por terminado el contrato en una fecha determinada y en los términos que al efecto determine, o
  - (b) adaptar el contrato, de modo de restablecer su equilibrio.

## Capítulo 7 – Incumplimiento

### Sección 1: Del incumplimiento en general

#### Artículo 7.1.1 - (Definición de incumplimiento)

Incumplimiento es la falta de ejecución por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones contractuales, e incluye tanto el cumplimiento defectuoso como el cumplimiento tardío.

#### Artículo 7.1.2 - (Interferencia de la otra parte)

Una parte no podrá valerse del incumplimiento de otra parte, en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por actos u omisiones de la primera o por cualquier otro evento cuyo riesgo ella asumió.

### Artículo 7.1.3 - (Suspensión del cumplimiento)

- (1) Cuando las partes han de cumplir simultáneamente, cada parte puede suspender el cumplimiento de su prestación hasta que la otra ofrezca su prestación.
- (2) Cuando el cumplimiento ha de ser sucesivo, la parte que ha de cumplir después puede suspender su cumplimiento hasta que haya cumplido la parte que debe hacerlo primero.

### Artículo 7.1.4 - (Subsanación del incumplimiento)

- (1) La parte incumplidora podrá, a su cargo, subsanar cualquier incumplimiento, siempre y cuando:
  - (a) comunique sin demora injustificada su intención de subsanar su incumplimiento, indicando la forma en que intenta subsanarlo y el plazo para la subsanación;
  - (b) la subsanación sea apropiada a las circunstancias;
  - (c) la parte perjudicada carezca de interés legítimo para rechazarla; y
  - (d) dicha subsanación se lleve a cabo sin demora.
- (2) La comunicación de que el contrato se considera terminado no impide el derecho a subsanar el incumplimiento.
- (3) Los derechos de la parte perjudicada que fueren incompatibles con la prestación de la parte incumplidora, quedarán suspendidos desde la comunicación de la intención de subsanar el incumplimiento hasta la expiración del plazo para la subsanación.
- (4) Mientras se encuentre pendiente la subsanación del incumplimiento, la parte perjudicada podrá aplazar su propia prestación.
- (5) Independientemente de la subsanación del incumplimiento, la parte perjudicada conserva el derecho a reclamar el resarcimiento por el retraso, al igual que cualquier daño causado o que no pudo ser evitado por la subsanación.

### Artículo 7.1.5 - (Plazo adicional para el cumplimiento)

- (1) En caso de incumplimiento, la parte perjudicada podrá conceder a la otra un plazo adicional para que cumpla, y así se lo comunicará.
- (2) Durante el transcurso de ese plazo adicional, la parte perjudicada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones correlativas y reclamar el resarcimiento, pero no podrá ejercitar ninguna otra acción. La parte perjudicada podrá ejercitar cualquiera de las acciones previstas en este capítulo si recibe una comunicación de la otra parte que no cumplirá dentro de dicho plazo adicional o si éste expirase sin que la prestación debida haya sido realizada.
- (3) En caso de que la demora en el cumplimiento no sea esencial, la parte perjudicada que ha comunicado a la otra el otorgamiento de un plazo adicional de duración razonable, podrá dar por terminado el contrato al vencimiento de dicho plazo. El plazo adicional que no fuere de una duración razonable podrá ser ampliado en consonancia con dicha duración. En su comunicación, la parte perjudicada podrá prevenir al comunicarle el otorgamiento de un plazo adicional, que si no cumple dentro de dicho plazo el contrato quedará automáticamente terminado.
- (4) El inciso (3) no se aplicará cuando la prestación incumplida sea tan sólo una mínima parte de la obligación contractual asumida por la parte incumplidora.

### Artículo 7.1.6 - (Cláusulas de exoneración)

Una cláusula que limite o excluya la responsabilidad por incumplimiento, o que le permita a una parte ejecutar una prestación de forma sustancialmente diferente a lo que la otra podía razonablemente esperar, no podrá invocarse si fuere manifiestamente desleal en función de la finalidad del contrato.

### Artículo 7.1.7 - (Fuerza mayor) (force majeure)

- (1) El incumplimiento de una parte es excusable si prueba que se debió a un impedimento ajeno a su control y que no cabía esperar razonablemente al momento de celebrarse el contrato, o que haber evitado o superado tal impedimento o sus consecuencias.
- (2) Cuando el impedimento sólo sea temporal, la excusa tendrá efecto durante un período de tiempo que sea razonable en función del efecto del impedimento en el cumplimiento del contrato.
- (3) La parte incumplidora deberá comunicar a la otra el impedimento y su efecto sobre su aptitud para cumplir el contrato. Si la comunicación no fuere recibida en un plazo razonable contado a partir de que la parte incumplidora supo o debió saber del impedimento, esta parte será responsable del daño que le llegare a causar a la otra dicha falta de recepción.
- (4) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una parte ejercitar el derecho a dar por terminado el contrato, o a aplazar su cumplimiento o a reclamar intereses por el dinero que se le debe.

## Sección 2: Derecho a exigir el cumplimiento

### Artículo 7.2.1 - (Cumplimiento de obligación dineraria)

Si una parte que está obligada a pagar dinero no lo hace, la otra parte puede exigir el pago.

### Artículo 7.2.2 - (Cumplimiento de obligaciones no dinerarias)

Si una parte no cumple con una obligación distinta a la de pagar una suma de dinero, la otra parte puede exigir su cumplimiento, a menos que:

- (a) tal prestación sea jurídica o físicamente imposible;
- (b) el cumplimiento o, en su caso, la ejecución forzosa, sea excesivamente gravoso u oneroso;
- (c) la parte legitimada para recibir la prestación no pueda razonablemente obtenerla por otra vía;
- (d) la prestación tenga carácter exclusivamente personal; o
- (e) la parte legitimada para recibir la prestación no la exija dentro de un plazo razonable desde que supo o debió haberse enterado del incumplimiento.

### Artículo 7.2.3 - (Reparación y reemplazo de la prestación defectuosa)

El derecho al cumplimiento incluye, cuando haya lugar a ello, el derecho a reclamar la reparación, el reemplazo u otra subsanación de la prestación defectuosa. Lo dispuesto en los artículos 7.2.1 y 7.2.2 se aplicará según proceda.

#### Artículo 7.2.4 - (Pena judicial)

- (1) Cuando un tribunal ordena a una parte que cumpla, también puede ordenar que pague una pena, si no cumple con la orden.
- (2) La pena será pagada a la parte perjudicada, salvo que normas imperativas del derecho del foro dispongan otra cosa. El pago de la pena a la parte perjudicada no excluye el derecho de ésta al resarcimiento.

#### Artículo 7.2.5 - (Cambio de pretensión)

- (1) La parte perjudicada que habiendo requerido el cumplimiento de una obligación no dineraria, no la obtenga dentro del plazo fijado para ello o, en su defecto, dentro de un plazo razonable, podrá recurrir a cualquier otra pretensión.
- (2) En caso de no ser factible la ejecución de un mandato judicial que ordene el cumplimiento de una obligación no dineraria, la parte perjudicada podrá recurrir a cualquier otra pretensión.

### Sección 3: Terminación

#### Artículo 7.3.1 - (Derecho a dar por terminado el contrato)

- (1) Una parte podrá dar por terminado el contrato si la falta de la otra parte al cumplir una de las obligaciones contractuales constituye un incumplimiento esencial.
- (2) Para determinar si la falta de cumplimiento de una obligación constituye un incumplimiento esencial se tendrá en cuenta, en particular, si:
  - (a) el incumplimiento priva sustancialmente a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, a menos que la otra no hubiera previsto ni podido prever razonablemente ese resultado;
  - (b) el cumplimiento estricto de la obligación insatisfecha era esencial dentro del contrato;
  - (c) el incumplimiento fue intencional o temerario;
  - (d) el incumplimiento le otorga a la parte perjudicada razones para creer que no puede confiar en el cumplimiento futuro de la otra;
  - (e) la terminación del contrato hará sufrir a la parte incumplidora una pérdida desproporcionada como consecuencia de su preparación o cumplimiento.
- (3) En caso de demora, la parte perjudicada podrá dar por terminado el contrato si la otra parte no cumple antes de la expiración del plazo adicional previsto en el Artículo 7.1.5.

#### Artículo 7.3.2 - (Comunicación de la terminación)

- (1) El derecho de una parte a dar por terminado el contrato se ejercitará mediante una comunicación a la otra parte.
- (2) Si la prestación hubiere sido ofrecida tardíamente o haya sido defectuosa, la parte perjudicada perderá el derecho a dar por terminado el contrato a menos que comunique su decisión en tal sentido a la otra parte en un período razonable después de que supo o debió saber de la prestación defectuosa.

### Artículo 7.3.3 - (Incumplimiento anticipado)

Si con anterioridad a la fecha de cumplimiento de una de las partes queda claro que habrá un incumplimiento esencial por la otra parte, la otra puede dar por terminado el contrato.

### Artículo 7.3.4 - (Garantía adecuada de cumplimiento)

Una parte que crea razonablemente que habrá un incumplimiento esencial, podrá exigir garantía adecuada de cumplimiento y, mientras tanto, podrá suspender su propia prestación. Si esta garantía no se otorga en un plazo razonable, la parte que la exige podrá dar por terminado el contrato.

### Artículo 7.3.5 - (Efectos generales de la terminación)

- (1) La terminación del contrato releva a las partes de la obligación de efectuar y aceptar prestaciones futuras.
- (2) La terminación no excluye el derecho al resarcimiento por el incumplimiento.
- (3) La terminación no altera las disposiciones contractuales relativas a la resolución de controversias o cualquier otra cláusula del contrato destinada a tener efecto aún después de su terminación.

### Artículo 7.3.6 - (Restitución)

- (1) A la terminación del contrato, cada parte puede reclamar a la otra la restitución de lo que haya entregado en razón de dicho contrato, siempre y cuando restituya a la vez lo que recibió. Si no es posible o apropiada la restitución en especie, deberá hacerse una compensación en dinero, siempre que sea razonable.
- (2) Con todo, si el contrato es divisible y su cumplimiento se extendió durante algún tiempo, dicha restitución cabrá sólo en relación a lo dado y recibido con posterioridad a la terminación del contrato.

## Sección 4: Resarcimiento

### Artículo 7.4.1 - (Derecho al resarcimiento)

Todo incumplimiento otorga a la parte perjudicada un derecho al resarcimiento, ya sea exclusivo o en concurrencia con otras pretensiones, salvo que el incumplimiento fuere excusable conforme a estos Principios.

### Artículo 7.4.2 - (Reparación integral)

- (1) La parte perjudicada tiene derecho a la reparación integral del daño derivado del incumplimiento. Este daño comprende tanto cualquier pérdida sufrida, así como cualquier ganancia de la que se haya visto privada, teniendo en cuenta cualquier ganancia que la parte perjudicada hubiera obtenido al evitar gastos o daños.
- (2) Tal daño puede ser no pecuniario e incluye, por ejemplo, el sufrimiento físico y la angustia emocional.

#### Artículo 7.4.3 - (Certeza del daño)

- (1) Solamente es resarcible el daño que pueda determinarse con un grado razonable de certeza, aún cuando sea futuro.
- (2) La pérdida de expectativas podrá resarcirse en la medida de la probabilidad de éstas.
- (3) Cuando no pueda establecerse la cuantía de los daños con suficiente certeza, quedará a discreción del tribunal fijar el monto del resarcimiento.

#### Artículo 7.4.4 - (Previsibilidad del daño)

La parte incumplidora es responsable solamente del daño previsto o que razonablemente podría haber previsto al momento de la celebración del contrato como consecuencia probable de su incumplimiento.

#### Artículo 7.4.5 - (Prueba del daño en caso de una operación de reemplazo)

La parte perjudicada que dió por terminado el contrato y efectuó una operación de reemplazo en término y modo razonables, podrá recobrar la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo, así como el resarcimiento de otros daños adicionales.

#### Artículo 7.4.6 - (Prueba del daño por el precio corriente)

- (1) Si la parte perjudicada que dió por terminado el contrato y no efectuó una operación de reemplazo, pero la prestación contractual tiene un precio corriente, podrá recuperar la diferencia entre el precio del contrato y el precio corriente al tiempo de la terminación del contrato, así como el resarcimiento de cualquier daño adicional.
- (2) Precio corriente es el generalmente cobrado por mercaderías entregadas o servicios prestados en circunstancias semejantes en el lugar donde el contrato debió haberse cumplido o, si no hubiere precio corriente en dicha plaza, el precio corriente en otro lugar que parezca razonable tomar como punto de referencia.

#### Artículo 7.4.7 - (Daño imputable parcialmente a la parte perjudicada)

Cuando el daño se deba en parte a un acto u omisión de la parte perjudicada o a otro evento cuyo riesgo ella asumió, la cuantía del resarcimiento se reducirá en la medida en que tales factores hayan contribuido al daño, tomando en consideración la conducta de cada una de las partes.

#### Artículo 7.4.8 - (Atenuación del daño)

- (1) La parte incumplidora no es responsable del daño sufrido por la parte perjudicada en cuanto ésta podía haberlo reducido adoptando medidas razonables que no adoptó.
- (2) La parte perjudicada tiene derecho a recuperar cualquier gasto en que incurrió razonablemente tratando de reducir el daño.

#### Artículo 7.4.9 - (Intereses por falta de pago de dinero)

- (1) Si una parte no paga una suma de dinero cuando corresponde, la parte perjudicada tiene derecho a cobrar intereses sobre dicha suma desde el vencimiento de la obligación hasta el momento del pago, sea o no excusable la falta de pago.

(2) El tipo de interés será el promedio bancario en los préstamos bancarios a corto plazo en 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 aquél 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.

(3) La parte perjudicada tiene derecho a una indemnización adicional por los mayores daños que le haya causado la falta de pago.

#### Artículo 7.4.10 - (Intereses sobre la restitución)

A menos que se convenga otra cosa, los intereses sobre la restitución correspondiente al incumplimiento de obligaciones no dinerarias comenzarán a devengarse desde el momento del incumplimiento.

#### Artículo 7.4.11 - (Modalidad de la compensación monetaria)

(1) La indemnización se pagará en forma global. No obstante, cuando la naturaleza del daño lo justifique, podrá pagarse a plazos.

(2) La indemnización pagadera a plazos podrá ser indexada.

#### Artículo 7.4.12 - (Moneda en la que se fija el resarcimiento)

El resarcimiento se fijará según sea más apropiado, bien en la moneda en la cual la obligación dineraria hubiera sido expresada, o en aquella en la cual el perjuicio ha sido sufrido.

#### Artículo 7.4.13 - (Pago estipulado para el incumplimiento)

(1) Cuando el contrato estipule que la parte incumplidora pagará una suma determinada a la parte perjudicada por el incumplimiento, la parte perjudicada tiene derecho a cobrar esa suma con independencia del daño efectivamente sufrido.

(2) Con todo, y no obstante cualquier pacto en contrario, la suma estipulada podrá reducirse a un monto razonable cuando fuere notablemente excesiva en relación al daño ocasionado por el incumplimiento y a las demás circunstancias.

# **Anexo III**

Códigos monetarios de la ISO



## Códigos monetarios ISO\*

	Moneda	Código
AFGANISTÁN	Afgani	AFA
ALBANIA	Lek	ALL
ALEMANIA	Marco alemán	DEM
ANGOLA	Nuevo Kwanza	AON
ANGUILLA	Dólar del Caribe Oriental	XCD
ANTIGUA Y BARBUDA	Dólar del Caribe Oriental	XCD
ANTILLAS NEERLANDESAS	Florín de las Antillas Neerlandesas	ANG
ARABIA SAUDITA	Riyal árabe saudita	SAR
ARGELIA	Dinar argelino	DZD
ARGENTINA	Peso argentino	ARS
ARMENIA	Dram armenio	AMD
ARUBA	Florín de Aruba	AWG
AUSTRALIA	Dólar australiano	AUD
AUSTRIA	Chélin	ATS
AZERBAIYÁN	Manat azerbaiyano	AZM
BAHAMAS	Dólar de las Bahamas	BSD
BAHREIN	Dinar de Bahrein	BHD
BANGLADESH	Taka	BDT
BARBADOS	Dólar de Barbados	BBD
BELARÚS	Rublo belaruso	BYB
BÉLGICA	Franco belga	BEF
BELICE	Dólar de Belice	BZD
BENIN	Franco CFA	XOF
BERMUDAS	Dólar de Bermudas	BMD
BHUTÁN	Ngultrum	BTN
BOLIVIA	Boliviano	BOB
BOTSWANA	Pula	BWP
BRASIL	Real de Brasil	BRL
BRUNEI DARUSSALAM	Dólar de Brunei	BND
BULGARIA	Lev	BGL
BURKINA FASO	Franco CFA	XOF
BURUNDI	Franco de Burundi	BIF
CABO VERDE	Escudo de Cabo Verde	CVE
CAMBOYA	Riel	KHR
CAMERÚN	Franco CFA	XAF
CANADÁ	Dólar canadiense	CAD
CHAD	Franco CFA	XAF

\* Traducción libre de la versión inglesa.

	<b>Moneda</b>	<b>Código</b>
CHILE	Peso chileno	CLP
CHINA	Yuan renminbi	CNY
CHIPRE	Libra chipriota	CYP
COLOMBIA	Peso colombiano	COP
COMORAS	Franco comorano	KMF
CONGO	Franco CFA	XAF
CONGO, REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DEL	Franco	CDF
COREA, REPÚBLICA DE	Won	KRW
COREA, REPÚBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE	Won Corea del Norte	KPW
COSTA RICA	Colón costarricense	CRC
CÔTE D'IVOIRE	Franco CFA	XOF
CROACIA	Kuna croata	HRK
CUBA	Peso cubano	CUP
DINAMARCA	Corona danesa	DKK
DJIBOUTI	Franco de Djibouti	DJF
DOMINICA	Dólar de Caribe Oriental	XCD
ECUADOR	Sucre	ECS
EGIPTO	Libra egipcia	EGP
EL SALVADOR	Colón salvadoreño	SVC
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	Dirham de los E.A.U.	AED
ESLOVAQUIA (REPÚBLICA ESLOVACA)	Corona eslovaca	SKK
ESLOVENIA	Tolar	SIT
ESPAÑA	Peseta	ESP
ESTADOS UNIDOS	Dólar de EE.UU	USD
ESTONIA	Corona estonia	EEK
ETIOPÍA	Birr	ETB
FEDERACIÓN DE RUSIA	Rublo	RUR
FIJI	Dólar de Fiji	FJD
FILIPINAS	Peso filipino	PHP
FINLANDIA	Markka	FIM
FRANCIA	Franco francés	FRF
GABÓN	Franco CFA	XAF
GAMBIA	Dalasi	GMD
GHANA	Cedi	GHC
GIBRALTAR	Libra de Gibraltar	GIP
GRECIA	Dracma	GRD
GUATEMALA	Quetzal	GTQ
GUINEA	Franco guineo	GNF
GUINEA-BISSAU	Peso de Guinea-Bissau	GWP
GUINEA ECUATORIAL	Franco CFA	XAF
GUYANA	Dólar de Guyana	GYD
HAITÍ	Gourde	HTG
HONDURAS	Lempira	HNL
HONG KONG	Dólar de Hong Kong	HKD
HUNGRÍA	Forint	HUF

	<b>Moneda</b>	<b>Código</b>
INDIA	Rupia india	INR
INDONESIA	Rupia indonesia	IDR
IRÁN (REPÚBLICA ISLÁMICA DEL)	Rial iraní	IRR
IRAQ	Dinar iraquí	IQD
IRLANDA	Libra irlandesa	IEP
ISLANDIA	Corona	ISK
ISLAS CAIMÁN	Dólar de las Islas Caimán	KYD
ISLAS MALVINAS (FALKLAND ISLANDS)	Libra de las Islas Falkland	FKP
ISLAS SALOMÓN	Dólar de las Islas Salomón	SBD
ISRAEL	Shekel	ILS
ITALIA	Lira	ITL
JAMAHIRIYA ÁRABE LIBIA	Dinar libio	LYD
JAMAICA	Dólar de Jamaica	JMD
JAPÓN	Yen	JPY
JORDANIA	Dinar jordano	JOD
KAZAJSTÁN	Tenge	KZT
KENYA	Chelín keniano	KES
KIRGUISTÁN	Som	KGS
KUWAIT	Dinar kuwaití	KWD
LETONIA	Lat	LVL
LESOTHO	Loti	LSL
LÍBANO	Libra libanesa	LBP
LIBERIA	Dólar liberiano	LRD
LITUANIA	Litas de Lituania	LTL
LUXEMBURGO	Franco luxemburgués	LUF
MACAO	Pataca	MOP
MACEDONIA, LA EX REPÚBLICA YUGOSLAVA DE	Dinar	MKD
MADAGASCAR	Franco malgache	MGF
MALASIA	Ringgit	MYR
MALAWI	Kwacha	MWK
MALDIVAS	Rufiyaa	MVR
MALÍ	Franco CFA	XOF
MALTA	Lira maltesa	MTL
MARRUECOS	Dirham marroquí	MAD
MAURICIO	Rupia mauriciana	MUR
MAURITANIA	Ouguiya	MRO
MÉXICO	Nuevo peso mexicano	MXN
MOLDOVA, REPÚBLICA DE	Leu de Moldova	MDL
MÓNACO	Franco francés	FRF
MONGOLIA	Tughrik	MNT
MOZAMBIQUE	Metical	MZM
MYANMAR	Kyat	MMK
NAMIBIA	Dólar namibiano	NAD
NEPAL	Rupia nepalesa	NPR
NICARAGUA	Córdoba nicaragüense	NIO

	<b>Moneda</b>	<b>Código</b>
NÍGER	Franco CFA	XOF
NIGERIA	Naira	NGN
NORUEGA	Corona noruega	NOK
NUEVA ZELANDIA	Dólar neozelandés	NZD
OMÁN	Rial omaní	OMR
PAÍSES BAJOS	Florín neerlandés	NLG
PAKISTÁN	Rupia pakistani	PKR
PANAMÁ	Balboa	PAB
PAPUA NUEVA GUINEA	Kina	PGK
PARAGUAY	Guaraní	PYG
PERÚ	Nuevo sol	PEN
POLONIA	Zloty	PLZ
PORTUGAL	Escudo portugués	PTE
PROVINCIA DE TAIWÁN (CHINA)	Nuevo dólar de la Provincia de Taiwán (China)	TWD
QATAR	Rial de Qatar	QAR
REINO UNIDO	Libra esterlina	GBP
REPÚBLICA ÁRABE SIRIA	Libra Siria	SYP
REPÚBLICA CENTROAFRICANA	Franco CFA	XAF
REPÚBLICA CHECA	Corona checa	CZK
REPÚBLICA DEMOCRÁTICA POPULAR LAO	Kip	LAK
REPÚBLICA DOMINICANA	Peso dominicano	DOP
RUMANIA	Leu	ROL
RWANDA	Franco rwandés	RWF
SAMOA	Tala	WST
SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE	Dobra	STD
SENEGAL	Franco CFA	XOF
SEYCHELLES	Rupia de Seychelles	SCR
SIERRA LEONA	Leone	SLL
SINGAPUR	Dólar singapurense	SGD
SOMALIA	Chelín somalí	SOS
SRI LANKA	Rupia de Sri Lanka	LKR
SUDÁFRICA	Rand	ZAR
SUDÁN	Libra sudanesa	SDD
SUECIA	Corona sueca	SEK
SUIZA	Franco suizo	CHF
SURINAME	Florín surinamés	SRG
SWAZILANDIA	Lilangeni	SZL
TANZANÍA, REPÚBLICA UNIDA DE	Chelín tanzaniano	TZS
TAILANDIA	Baht	THB
TAYIKISTÁN	Rublo Tajik	TJR
TIMOR ORIENTAL	Escudo de Timor	TPE
TOGO	Franco CFA	XOF
TONGA	Pa'anga	TOP
TRINIDAD Y TABAGO	Dólar de Trinidad y Tabago	TTD

	<b>Moneda</b>	<b>Código</b>
TÚNEZ	Dinar tunecino	TND
TURKMENISTÁN	Manat	TMM
TURQUÍA	Lira turca	TRL
UCRANIA	Karbovanet	UAK
UGANDA	Chelín ugandés	UGX
URUGUAY	Peso uruguayo	UYU
UZBEKISTÁN	Sum uzbeko	UZS
VANUATU	Vatu	VUV
VENEZUELA	Bolívar	VEB
YEMEN	Rial yemenita	YER
YUGOSLAVIA	Dinar yugoslavo	YUN
ZAMBIA	Kwacha zambiano	ZMK
ZIMBABWE	Dólar de Zimbabwe	ZWD

