

MÁSTER OFICIAL EN DERECHO
EMPRESARIAL
UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE
BARCELONA

Identificación y análisis de los riesgos y daños
asociados al contrato de compraventa
internacional de mercaderías como fundamentos
de la suspensión o resolución contractual

Trabajo de Fin de Máster presentado por Luis
Antonio Freitas Gutierrez, realizada bajo la
dirección del Prof. Àngel Lafoz i Torres,
Professor Associat de Dret Privat, Mercantil de
la Universitat Autònoma de Barcelona y del Prof.
Dr. Eliseo Sierra Noguero, Professor Agregat de
Dret Mercantil de la Universitat Autònoma de
Barcelona

Barcelona, 2021

A Gina Solange, por su apoyo permanente.

ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	7-8
INTRODUCCIÓN.....	9-11
 CAPÍTULO I: EL RIESGO Y EL INTERÉS ASEGURABLE EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	
1. Los riesgos en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	12-17
2. El régimen de la transmisión del riesgo.....	17-25
2.1. La transmisión del riesgo en la Teoría de los riesgos.....	17-18
2.2. El régimen de la transmisión del riesgo en la CISG.....	18-24
2.3. El interés asegurable del contrato de seguro y su relación con la transmisión del riesgo.....	24-25
3. Instrumentos de la <i>lex mercatoria</i> relativos a los riesgos del contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	26-40
3.1. Los riesgos acorde a los términos de comercio internacional (INCOTERMS)	27-35
3.2. Los riesgos acorde a los instrumentos del UNIDROIT..	36-40

3.2.1. La transmisión del riesgo en el marco del Convenio relativo a una Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.....	36-38
3.2.2. Los riesgos en el marco de los Principios UNIDROIT.....	38-40

CAPÍTULO II: EL DAÑO Y LAS EXCLUSIONES DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL ANTE LA SUSPENSIÓN O RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

1. Tratamiento de los daños en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	41-45
1.1. Daños imputables a los sujetos contractuales	
1.2. Daños inimputables a los sujetos contractuales	
2. Exclusiones de la responsabilidad civil ante la suspensión o resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	45-63
2.1. La suspensión contractual por caso fortuito o fuerza mayor.....	51-56
2.2. La resolución contractual por caso fortuito o fuerza mayor.....	56-63
CONCLUSIONES.....	64-66
BIBLIOGRAFÍA.....	67-86

LEGISLACIÓN.

1. Tratados internacionales
2. Derecho comunitario
3. Leyes
 - 3.1.Cataluña
 - 3.2.España
 - 3.3.Perú
 - 3.4.Otros

JURISPRUDENCIA

1. UNCITRAL
2. Corte Internacional de Arbitraje CCI (ICC International Court of Arbitration)
3. España
4. Estados Unidos
5. Alemania
6. Suiza
7. Bélgica
8. Francia
9. Italia
- 10.Brasil
- 11.Finlandia
- 12.Paraguay
- 13.Otros

OTROS DOCUMENTOS

ABREVIATURAS

AA: Arbitral Award (Laudo Arbitral).

BOE: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado (España).

CEPAL: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas).

CISG: United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías).

CISG-AC: Consejo Asesor sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

CISM: Resolución OMI MSC.255 (84) del 16 de mayo de 2008, Código para la investigación de siniestros marítimos.

CLOUT: Case Law on UNCITRAL Texts (Jurisprudencia sobre textos de la CNUDMI).

CM o Convenio Montreal: Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional.

EU: European Union (Unión Europea).

IBA: International Bar Association (Asociación Internacional de Juristas).

ICC: International Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Internacional).

INCOTERMS: International Commercial Terms (Términos de comercio internacional).

LUVI: Convenio relativo a una Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías de 1964.

OMI: Organización Marítima Internacional.

PECL: Principios del Derecho Europeo de Contratos (Principles of European Contract Law).

PREPECO: Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 26 de febrero de 2014, sobre la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la normativa común de compraventa europea.

RR(I): Reglamento (CE) N.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

SCA: Suez Canal Authority (Autoridad del Canal de Suez).

UNCITRAL (CNUDMI): United Nations Commission for the Unification of International Trade Law (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional).

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo).

UNIDROIT: Institut International Pour L'unification Du Droit Priv (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado).

WTO: World Trade Organization (Organización Mundial del Comercio).

INTRODUCCIÓN

La globalización presupone la fluida interacción comercial de múltiples agentes económicos residentes o con domicilio social en diferentes Estados, hecho que ha propiciado, entre otros, la compraventa de mercaderías –núcleo central de las transacciones comerciales a nivel internacional y doméstico–, en el marco de los procesos de producción y alentado, a su vez, por la dinámica de los mercados.

La compraventa internacional de mercaderías puede consistir en la transferencia de insumos para la producción de bienes en masa y/o en la transferencia de bienes producidos. Por citar un ejemplo, en particular, el hardware del ordenador que se ha venido utilizando para la redacción de este estudio tuvo que ser producido mediante insumos provenientes de variados Estados, cuyo acopio ha implicado operaciones de compraventa internacional entre el (los) proveedor (es) o vendedor (es) y el (los) comprador (es). Este contexto demanda a los operadores del tráfico comercial tomar consciencia de los riesgos implícitos en la ejecución de sus obligaciones –regidas por el principio *pacta sunt servanda*– y de adoptar las medidas adecuadas de prevención de los daños que se pudieran suscitar.

La presente investigación versa sobre los riesgos y daños asociados al contrato de compraventa internacional de mercaderías. En el capítulo I, se parte de la identificación de los riesgos que podrían afrontar las partes en el marco de dicho contrato y se realiza un análisis legal, doctrinal y casuístico de la transmisión del riesgo previsto en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), los Términos del Comercio Internacional (INCOTERMS) y del Derecho Internacional Uniforme (Lex Mercatoria) entre los que destacan los Principios UNIDROIT y los Principios del Derecho Europeo de los Contratos, instrumentos que aportan seguridad jurídica a las actividades comerciales que trascienden las fronteras. Seguidamente, en el capítulo II, nos ocupamos del daño – que es la concreción del riesgo – que puede resultar imputable o inimputable a sujetos del contrato, estos son, el vendedor y comprador.

Hacemos un paréntesis oportuno para indicar que en la literatura que se ha tenido a la vista han sido escasos los estudios relativos a la clasificación *per se* de los riesgos –situación que ha sido provechosa para realizar un esfuerzo de análisis y compilación entorno a ello con un lenguaje claro y sencillo–, y no así con respecto a los demás apartados que han sido desarrollados en la presente.

En el análisis legal se han contemplado tratados internacionales sobre la materia, el Derecho Comunitario y leyes domésticas, particularmente, de España y Perú, que brindan fórmulas de solución a los problemas que puede desencadenar, fundamentalmente, la transmisión del riesgo. En el análisis doctrinal se han seleccionado a tratadistas y juristas especializados en comercio internacional, Derecho Internacional Privado, Derecho Mercantil y Derecho Civil. En el análisis casuístico se ha recogido la jurisprudencia seleccionada por la UNCITRAL, jurisprudencia de la Corte Internacional de Arbitraje CCI, así como la jurisprudencia judicial de los Estados de Europa y América. De igual manera, a nivel casuístico se ha hecho hincapié en el impacto de la pandemia de la Covid-19 (coronavirus SARS-CoV-2) en el comercio internacional y, además, en el reciente siniestro que ancló al Ever Given bloqueando el Canal de Suez (Egipto), que no cabe duda de las repercusiones que ha tenido en los contratos de compraventa internacional de las mercancías que venían siendo trasladadas en sus contenedores.

En ese orden de ideas, a modo de desenlace se ha pretendido identificar los supuestos en los que el caso fortuito o fuerza mayor –en contraste con figuras jurídicas similares del sistema anglosajón– pueden ser causales para la suspensión o para la resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías ante el incumplimiento de las obligaciones pactadas y según especiales circunstancias objetivas, que exigen la verificación de los cánones de exclusión de la responsabilidad contractual de la parte incumplidora para determinar si concurren los requisitos para atribuirle tal incumplimiento y/o el daño generado. Vale añadir que, mientras que la suspensión del contrato está orientada a la conservación de aquel, a flexibilizar la ejecución de las obligaciones, a buscar el reequilibrio de las prestaciones de las partes frente a una alteración extraordinaria, imprevisible e irresistible de las cosas –en aplicación de la cláusula "*rebus sic stantibus*"– y, por ende, a impedir que el contrato sea dejado sin efecto de forma permanente, la

resolución contractual advierte la imposibilidad definitiva de la ejecución de las prestaciones –por lo general, esenciales– de alguna o de ambas partes y, por tanto, supone poner fin al contrato.

En definitiva, esta breve investigación se circunscribe al estudio de los riesgos y daños asociados al régimen jurídico del contrato de compraventa internacional de mercaderías como fundamentos de la suspensión o resolución contractual.

CAPÍTULO I: EL RIESGO Y EL INTERÉS ASEGURABLE EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

1. Los riesgos en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías

Para un sector de la doctrina, la noción de riesgo ¹ puede abarcar el "*riesgo de precio*", el "*riesgo de seguro*", el "*riesgo comercial*" y el "*riesgo político*", siendo característica común en todos estos casos que la pérdida o el daño debe ser accidental; por lo que, no deben ser causados por un acto u omisión de una de las partes ². Otro sector de la doctrina distingue los riesgos físicos y los riesgos morales, siendo los primeros inherentes a la mercadería ³ (comprenden la edad, la clase y el

¹ El riesgo es la posibilidad del fracaso de las expectativas y los intereses que los contratantes han querido satisfacer con la celebración del contrato. Vid. CARRASCO PERERA, A., *Derecho de Contratos*, apdo. "El riesgo contractual", s. apdo. "1. Riesgo contractual y riesgo ajeno al contrato", Aranzadi, 2017, ISBN 978-84-9152-387-1. Otro autor distingue el riesgo en sentido objetivo y el riesgo en sentido subjetivo. Respecto al primero, afirma que es el "daño temible o potencial" independientemente de su causa (dolo, culpa o caso fortuito); mientras que respecto al segundo, señala que es el "daño eventual" causado por un acontecimiento fortuito ("causa extraña no imputable") y la relación de ese potencial daño con "algún sujeto de derecho" [parte del contrato] que ha de "soportar las consecuencias" de la imposibilidad de la ejecución de la obligación contractual derivada de dicho riesgo, vid. ANNICCHIARICO, J., "El riesgo del contrato", en *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, N.º 13, 2020, pp. 432-434. Según el Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, el riesgo es la contingencia o proximidad de un daño que puede ser objeto de un contrato de seguro, vid.: <https://bit.ly/2LbTIPm>, consultado el 2 de enero del 2021. Entre otros autores, vid. ROTH, P.M., "The Passing of Risk", *The American Journal of Comparative Law*, Volume 27, Issue 2-3, 1979, p. 291, para quien el riesgo se asocia al "*daño accidental*" de las mercaderías por "*robo, incautación, destrucción, daño y deterioro*"; SOLER, D., *Las reglas Incoterms® 2010. Derechos y obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional*, Marge Books, 2014, pp. 18-21, quien afirma que el vendedor desde el momento que inicia las operaciones correspondientes para poner la mercadería a disposición del comprador surge múltiples riesgos y costes derivados de factores tales como el punto de origen de la mercadería, el punto de destino de la mercadería, el modo de transporte utilizado, etc.

² VALIOTI, Z., "Passing of Risk in international sale contracts: A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and INCOTERMS 2000", en *Pace Law School Institute of International Commercial Law*, vol. 2, n.º 1, 2004, p. 2. Esta autora precisa que la CISG y los INCOTERMS solo contemplan el "*price risk*" (riesgo de precio).

³ El concepto de mercaderías comprende a los "*bienes muebles corporales*", a los "*bienes inmateriales*" (siempre que puedan ser adquiridos en "soportes materiales"), y a las "*materias primas*" (p.e. gases líquidos, alimentos, etc.). Vid. CALVO CARAVACA, A.L. y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Tratado de Derecho Internacional Privado*, Tomo III, Tirant lo Blanch, 2020, p. 3094. De conformidad con el artículo 1.5 del *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías* de 1978, el término "mercancías" (o "mercaderías") comprende los animales vivos. Asimismo, señala que, cuando las mercancías se agrupan en un contenedor, una paleta u otro elemento de transporte análogo, o cuando estén embaladas, el término "mercancías" comprenderá ese elemento de transporte o ese embalaje si ha sido suministrado por el cargador. Por

estado del vehículo, sea este una nave, buque, tren, etc.⁴, así como la ruta que se emprenderá, la vulnerabilidad de la mercadería su embalaje e, inclusive, los fenómenos naturales, entre otros factores que afecten de manera directa el estado de la mercadería a transportar); y, los segundos, provienen de la naturaleza humana y permiten establecer la responsabilidad de las partes (el fraude, la negligencia, el dolo, entre otros, quedan inmersos en esta categoría)⁵.

En esa línea, se procederá a identificar y a enumerar, de manera no limitativa, los riesgos que podrían afrontar las partes en mérito a un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

1.1. Riesgos relacionados con la calidad de la mercadería:

El importador puede atravesar obstáculos para conocer la calidad de las mercaderías, situación que podría resolverse con un certificado de inspección⁶, el cual le podría garantizar que las mercaderías no presenten defectos materiales como, por ejemplo, la merma de aquellas⁷.

otra parte, se precisa que ni el Estado español ni el Estado peruano se adhirieron y/o ratificaron este tratado internacional. Vid.: UNCITRAL, "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Hamburgo, 1978) (Reglas de Hamburgo)", en: <https://bit.ly/3bWJvRW>, consultado el 17 de enero del 2021. A mayor abundamiento, según el artículo 1.24 del *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo* del 2008 (pendiente de entrar en vigor), por mercancías se entenderán los géneros, los productos y los artículos de todo tipo que el porteador se comprometa a transportar en virtud de un contrato de transporte, incluido el embalaje y todo contenedor o equipo auxiliar no facilitado por el porteador, o en su nombre. Vid.: UNCITRAL, "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo (Reglas de Rotterdam)", en: <https://bit.ly/3qGBXXQ>, visitado el 20 de enero del 2021.

⁴ De acuerdo con el artículo 1.1.2 de la *Convención relativa al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR)* del 19 de mayo de 1956, se entenderán por "vehículos" los automóviles, vehículos articulados, remolques y semirremolques, conforme al artículo 4° del Convenio sobre circulación por carretera de 19 de septiembre de 1949. España se adhirió a este tratado internacional por instrumento de adhesión del 12 de septiembre de 1973, y entró en vigor en su territorio el 13 de mayo del 1974, en: <https://bit.ly/2LRI1O7>, visitado el 18 de enero del 2021.

⁵ TERÁN SUNCA, J., *La transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías*, Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional, Quito, 2013, p. 17.

⁶ ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los 'riesgos contractuales' en el comercio internacional*, ICEX España Exportación e Inversiones, Madrid, octubre, 2013, p. 94. El certificado de inspección es un documento comercial que deja constancia y garantiza que las mercaderías (equipos industriales, artículos perecederos y carne) han sido examinadas y que son conformes con los términos del contrato, vid. FREIGHTOS, "¿What is an Inspection Certificate?", en: <https://bit.ly/3cymWCy>, consultado el 3 de junio del 2021.

⁷ VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador", en *Revista de Derecho Privado, Universidad Externado de Colombia*, n.º 31, 2016, p. 171. En particular,

1.2. Riesgos relacionados con el transporte de la mercadería:

En la compraventa internacional, las mercaderías pueden sufrir la exposición continuada a una serie de potenciales riesgos (pérdida, merma, deterioro ⁸, entre otros, por accidente en el fletado o en la circulación del vehículo de transporte) en traslados que pueden ser prolongados y/o a través de distintos medios de locomoción ⁹.

1.3. Riesgos relacionados a desastres naturales:

Los desastres naturales como terremotos, inundaciones, y, en general, las inclemencias meteorológicas, son imprevistos que pueden acontecer durante la vigencia del contrato de compraventa internacional de mercaderías ¹⁰.

1.4. Riesgos relacionados al pago del precio y al tipo de cambio:

1.4.1. Riesgos relacionados al pago del precio:

interesa al importador o comprador recibir las mercaderías en buenas condiciones, por lo que, atañe al exportador o vendedor adoptar las medidas precautorias para que las mercaderías sean entregadas en tales condiciones.

⁸ La pérdida de las mercaderías comprende aquellos casos en los que es imposible ubicar las mercaderías, casos en los que han sido robadas o en los que se han transferido a un tercero. Mientras que, por deterioro de las mercaderías se entiende su destrucción total, los daños materiales, la degradación y la merma durante el transporte o el almacenamiento que hayan podido sufrir. *Vid.: UNCITRAL. Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, núm. 4, Nueva York, 2010, p. 203.

⁹ GEMMA MINERO, A., "El traslado del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías", "apdo. 1. La Convención de Viena como respuesta a la necesidad de adaptar los sistemas nacionales a las nuevas condiciones de la compraventa internacional", en CARRASCO PERERA, Á. (Dir.), *Tratado de la Compraventa [Homenaje a Rodrigo Bercovitz]*, Aranzadi, 1ª ed., 2013. En el marco de estos riesgos se pueden citar a los siniestros marítimos que están definidos por el núm. 2.9 del Cap. 2 de la *Resolución OMI MSC.255 (84) del 16 de mayo de 2008, Código para la investigación de siniestros marítimos*, entre los que destaca la *varada o avería de un buque*. En ese mismo texto normativo se precisa que los actos u omisiones intencionales que pongan en peligro la seguridad del buque no podrán considerarse siniestros marítimos.

¹⁰ ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. ...*, *ob. cit.*, p. 94. Entre otros fenómenos se destacan los maremotos, incendios forestales y riesgos volcánicos, de acuerdo con el artículo 15º de la Ley 17/2015, de 9 de julio, del Sistema Nacional de Protección Civil, publicado en «BOE» núm. 164, de 10 del de julio del 2015.

El impago supone que el vendedor no reciba el pago total de la mercancía o lo reciba parcialmente o lo reciba con retraso, sea porque el comprador no desea hacerlo, o porque su situación económica no se lo permite (insolvencia), o porque las autoridades de su Estado no se lo permiten (prohibición o retención de transferencias al exterior), o porque existen razones extraordinarias que lo impiden (guerra, revolución, catástrofe natural, etc.)¹¹.

1.4.2. Riesgos relacionados al tipo de cambio:

La incertidumbre que se deriva de las variaciones en el tipo de cambio (cotización) de divisas, altera en gran medida el comercio internacional, y puede transformar un acto de comercio de positivo a negativo, de ganancia a pérdida (en perjuicio del vendedor o del comprador)¹².

1.5. Riesgos relacionados a cuestiones políticas, legales y contractuales:

1.5.1. Riesgos relacionados a cuestiones políticas:

Los riesgos políticos provienen de circunstancias políticas o económicas de los Estados con los que se comercia o del Estado al que pertenecen las partes que realizan el comercio que generan una afectación a la capacidad de sus residentes de realizar transacciones, sea por motivos de fuerza mayor (restricciones al comercio por catástrofes, guerras, etc.), o por políticas arbitrarias en respuesta de planes de gobierno (generalmente medidas para atraer la aceptación popular, pero que alteran el comercio)¹³.

¹¹ ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. ...*, ob. cit., pp. 94-95 y 98. Es nuestra opinión que el Estado, a través de la administración pública y en ejercicio del *ius imperium*, está en la capacidad de imponer tales medidas. Puede consultarse la STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, 1 de julio 2013, (RJ 2013\5190) que hace referencia a la cobertura del riesgo respecto al pago del precio.

¹² TERÁN SUNCA, J., *La transmisión ...*, ob. cit., p. 19. Un autor sostiene que los tipos de cambio que predominan en muchos países son: "*tipo de cambio flotante*", "*tipo de cambio de banda*" y "*tipo de cambio fijo*", vid. VARGAS, E. M., "El poder de los tipos de cambio", en *Revista PERSPECTIVAS*, Año 13, N.º 26, 2010, pp. 11-12.

¹³ TERÁN SUNCA, J., *La transmisión ...*, ob. cit., p. 19. Tal como se aprecia, este riesgo está asociado a otros riesgos sin los cuales no se podría configurar. Un ejemplo que se puede destacar es la disputa o guerra comercial entre los Estados Unidos y la República Popular de China que ha caracterizado por la imposición de políticas proteccionistas que han repercutido en el comercio entre ambos Estados y, consecuentemente, en el comercio internacional en general. Vid. ARMIJO DE LA

1.5.2. Riesgos relacionados a cuestiones legales y contractuales:

Dentro de los riesgos vinculados a cuestiones legales podrían mencionarse a aquellos impuestos o exenciones con capacidad de alterar el proceder normal del comercio ¹⁴, el cambio de determinadas leyes de un Estado que podrían afectar a la operación ¹⁵, así como la posible “*traba de un embargo o medida precautoria*” sobre las mercaderías ¹⁶.

Para un autor, los riesgos contractuales están relacionados con la forma, plazo de entrega (dentro del plazo convenido), la comunicación entre las partes ¹⁷ y, demás condiciones establecidas en el contrato (p.e. entrega total de la mercadería, la recepción de la mercadería, etc.) ¹⁸. Otro autor se refiere al “*riesgo contractual en sentido amplio*” y al “*riesgo contractual en sentido estricto o sentido propio*”. Con relación al primer concepto, indica que es el “*peligro de insatisfacción de los intereses [subjetivos]*” o de las “*expectativas*” de cualquiera de las partes, que podrían sobrevenir a determinados sucesos que podrían estar en la capacidad de alterar la operación o plan económico de aquellas. Respecto al segundo concepto, circunscribe el ámbito del riesgo a dos cuestiones: la primera, al acaecimiento de

GARZA, J. O., “¿Una disputa por la supremacía tecnológica?”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, 4 marzo 2019, en: <https://bit.ly/3wBXiVu>, visitado el 14 de abril del 2021.

¹⁴ TERÁN SUNCA, J., *La transmisión ...*, *ob. cit.*, p. 20. Al respecto, podemos señalar que un tratado internacional la WTO ha previsto la posibilidad que los Estados miembros impongan medidas antidumping cuando se determine que existe una relación causal entre ciertas importaciones que son objeto de dumping y el daño a un importante rama de producción nacional, *vid.* Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping), en: <https://bit.ly/3xie8bW>, visitado el 14 de marzo del 2021.

¹⁵ ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. ...*, *ob. cit.*, p. 94. Para otro autor, las medidas excepcionales adoptadas para controlar la expansión de la Covid-19, de manera indirecta, podrían estar retrasando el tráfico de mercaderías, lo que, estaría causando múltiples incumplimientos que, a su vez, podrían devenir en litigios entre las partes. *Vid.* HERRERO URTUETA, E., “El incumplimiento en la compraventa internacional con ocasión de las restricciones del COVID-19”, LA LEY 13586/2020.

¹⁶ VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., “Riesgo de las mercaderías...”, *ob. cit.*, p. 171.

¹⁷ De acuerdo con el artículo 27° de la CISG, siempre que la parte que utilice los medios adecuados a las circunstancias para la transmisión de una petición o comunicación a la otra parte, los riesgos vinculados al hecho que no llegue tal comunicación a su destino serán soportados por la parte que recibe tal comunicación.

¹⁸ ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. ...*, *ob. cit.*, pp. 94 y 96. Inclusive, a la luz del Caso CLOUT N.º 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995], es factible referirnos a los riesgos “lingüísticos”, que, en opinión del Tribunal, si no existe un acuerdo o práctica en el que se utilice el lenguaje, las circunstancias del caso deberán decidirlo.

hechos ajenos a la voluntad de las partes y a sus consecuencias sobre el vínculo contractual; y, la segunda, "*a la liquidación de la operación económica frustrada*"¹⁹.

2. El régimen de la transmisión del riesgo

El establecimiento de un régimen de transmisión del riesgo es fundamental en el comercio internacional de mercaderías con el propósito de determinar al responsable por su pérdida o deterioro²⁰. Es conveniente precisar que por "*transmisión del riesgo*" se entiende el momento en que la responsabilidad de las mercaderías y los gastos correspondientes pasan del vendedor al comprador²¹.

2.1. La transmisión del riesgo en la teoría de los riesgos

La "*Teoría de los Riesgos*" o "*Teoría del Riesgo*" está fundamentada en la "*teoría de la causa de la obligación*" que postula que toda obligación ha de tener una "*justificación económica objetiva*"²². Esta teoría se ocupa de determinar "*cuál de las partes*" soportará el riesgo en el periodo comprendido "*entre la celebración del contrato*" y la entrega de la mercadería al comprador. Asimismo, se enfoca en "*las obligaciones de dar una especie o cuerpo cierto o cosas específicas*", ofreciendo dos soluciones al riesgo: en primer lugar, indica que si el riesgo pertenece al vendedor (deudor de la obligación de entrega - *res perit debitori* -),

¹⁹ GAVIDIA SANCHEZ, J. V., "Presuposición y riesgo contractual", en *Revista Anuario de Derecho Civil*, Vol. 40, N.º 2, 1987, pp. 584 y 588. Además de estar vinculado a sucesos ajenos a la voluntad de las partes, se desprende que estos riesgos podrían estar integrados al acto volitivo de aquellas.

²⁰ TERÁN SUNCA, J., *La transmisión ...*, *ob. cit.*, p. 17. En el Caso CLOUT N.º 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998], el tribunal declaró que el vendedor es responsable por los defectos de las mercaderías, por lo que le corresponde a este demostrar la ausencia de tales defectos al momento de la transmisión del riesgo y, que el comprador asume la carga de la prueba respecto al examen y a la notificación de la falta de conformidad de la mercadería recibida. *Cfr.* ST Apelación en lo Civil y Comercial, N.º 62, 6ª Sala, de 24 noviembre 2014, en: <https://bit.ly/3dFGPaP>, visitado el 31 de marzo de 2021, donde el tribunal sostuvo que carga de la prueba se enmarca en el deber de cooperación o colaboración entre las partes, previsto por el artículo 5.1.3. de los Principios de UNIDROIT (versiones 2010 y 2016).

²¹ FLINT BLANCK, P., "La Compraventa Internacional", en *Revista de Actualidad Mercantil*, n.º 4, Lima, 2016, p. 160. Según este autor, la parte que soporta el riesgo ha de sufrir las consecuencias de la destrucción o deterioro de las mercaderías, y, por ello, estima que es una cuestión que reviste fundamental importancia cuando se trata de asegurarlas.

²² ANNICCHIARICO, J., "El riesgo del contrato", *ob. cit.*, p. 460. Este autor añade que dicha teoría ha sido desarrollada por un mayoritario sector de la doctrina francesa del siglo XX.

este se libera de forma total o parcial de su obligación por “*imposibilidad no imputable*”, y, por su parte, el acreedor (el comprador) se libera de “*cumplir con su parte en el contrato*”; en segundo lugar, indica que si el riesgo pertenece al comprador (acreedor de la obligación - *res perit creditori* -), aquel - a pesar que el deudor (el vendedor) se ha liberado de su obligación -, seguirá “*obligado al pago del precio o, si lo pagó, no tendrá derecho a la restitución*”, al margen de no haber recibido nada en detrimento de la satisfacción de su interés ²³. Otro sector de la doctrina considera que dicha teoría alude en puridad al “*riesgo del contrato*”, en otras palabras, está enfocada en determinar cuál de las partes (deudor o acreedor) sufrirá el riesgo de la inejecución de la obligación o de la pérdida de la prestación o de la contraprestación debido a una imposibilidad sobreviniente de la ejecución, que acontece entre el momento en que se contrae la obligación y el momento de la entrega del bien cierto o cosa específica ²⁴.

2.2. El régimen de la transmisión del riesgo en la CISG

Es de suma importancia en los contratos de compraventa internacional de mercaderías ²⁵ determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro

²³ VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., “Riesgo de ...”, *ob. cit.*, p. 156. Para unos autores, la teoría bajo comentario resuelve el problema sobre quién debe asumir la responsabilidad del daño patrimonial proveniente de la “*imposibilidad de la prestación*”, argumentando que el acreedor no asumirá el detrimento o el daño de la cosa, siempre que el deudor se encuentre en mora de entregarla; y, que, por el contrario, el deudor que no esté en mora de entregar la cosa al deudor, no asumirá su pérdida por caso fortuito o fuerza mayor, *vid.* ZAPATA FLÓREZ, J. y otros, *Manual de Teoría del Negocio Jurídico*, Tirant lo Blanch, Bogotá, 2021, pp. 199-200. Al respecto, el Tribunal Supremo (español) afirmó que la teoría de los riesgos es un mecanismo que se aplica a los “supuestos de daños” derivados del “ejercicio de actividades riesgosas o peligrosas”, precisando que quien promueve un riesgo, deberá asumir las consecuencias de su conducta peligrosa, *vid.* STS, Sala Primera, de lo Civil, de 9 Julio de 1994, en: <https://bit.ly/3eEo6Oy>, visitado el 02 mayo del 2021.

²⁴ *vid.* OSTERLING PARODI, F., *Las Obligaciones*, Grijley, Lima, 2007, pp. 54-55; CASTILLO FREYRE, M., *Derecho de las Obligaciones*, Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2017, pp. 30-31; y, BARCHI VELAOCHAGA, L., *Teoría del Riesgo (artículo 1138°)*, en *Código Civil Comentado, Tomo VI, Derecho de las Obligaciones*, Gaceta Jurídica, Lima, 2004, pp. 34-36. En las citadas obras, OSTERLING y CASTILLO, también, refieren que en el Derecho civil peruano la teoría del riesgo está regulada en el artículo 1138° del Título I del Libro VI del Código Civil peruano. Otro autor asevera que la teoría de los riesgos en el Derecho civil peruano en estricto “*se refiere al riesgo de la imposibilidad sobreviniente de la prestación*”, *vid.* BARCHI VELAOCHAGA, L., “Comentarios a Algunas de las Propuestas de Enmienda del Código Civil (Libro de Obligaciones)”, en *Revista de Derecho THEMIS*, N.º 60, 2011, pp. 235-236. *Cfr.* BLASCO GASCÓ, F., *Tema 51, en: Contestaciones al programa de derecho civil para acceso a las carreras judicial y fiscal*, Tomo II, Tirant Lo Blanch, marzo 2011, pp. 235-237.

²⁵ Es “*el instrumento jurídico en que se materializan las operaciones de importación y exportación de mercaderías propias del comercio internacional*”. *Vid.*: VIDAL OLIVARES, A., “El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa

de las mercaderías pasará del vendedor al comprador. Las partes podrán resolver esa cuestión mediante una estipulación contractual expresa al respecto o a través de alguna cláusula comercial como, por ejemplo, alguna de las cláusulas INCOTERMS, cuya aplicación excluiría la aplicación de toda disposición en contrario de la CISG ²⁶. No obstante, si el contrato nada ha previsto al respecto, las reglas de la CISG se aplicarán de manera supletoria ²⁷.

Internacional de Mercaderías", en *revista IUS ET PRAXIS*, vol. 8, n.º. 2, 2002, p. 520. Cfr. CAVALLER VERGÉS, M., "El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional", *Universitat de Barcelona*, Barcelona, 2019, p. 126. Esta autora señala que la compraventa internacional conlleva por definición el transporte de las mercaderías (ya sea realizado por un transportista independiente o por las partes), que supone una separación entre el momento en que las partes suscriben el contrato y en el que se reciben los bienes por parte del comprador.

²⁶ La CISG, receptora de las tradiciones jurídicas del Derecho del *Common law* y *Civil law*, fue adoptada en Viena el 11 de abril de 1980 y entró en vigor el 1 de enero de 1988. Ha sido concebida como un intento de unificar la legislación aplicable a los contratos internacionales, salvando los escollos surgidos por la aplicación de las leyes nacionales, en particular, a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Es producto de una labor que se remonta a finales del siglo XIX (destacan la Ley Uniforme sobre Ventas de Mercancías de 1905 de los países escandinavos y *The Sales of Goods Act* de 1893 de Gran Bretaña) y a la primera etapa e inicios de la segunda etapa del siglo XX (destacan el proyecto de Ley Uniforme para la Unificación de la Legislación sobre Compraventa Internacional de 1924 de la *International Law Association*, la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías, suscritos en La Haya en 1964). Vid.: OVIEDO ALBÁN, J., "Prólogo", en PERALES VISCASILLAS, M., *La Formación del Contrato en la Compraventa Internacional de Mercaderías*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1996, ISBN 84-8002-358-9; y, BERGSTEN, Eric. E., "Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados", en UNCITRAL, *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre compraventa: tendencias y perspectivas*, Nueva York, marzo de 2016, p. 8. Cabe añadir que, los preceptos de la CISG no son de carácter imperativo, lo que permite afirmar la plena eficacia y primacía de la autonomía de la voluntad de los contratantes. Vid.: GEMMA MINERO, A., "El traslado...", "apdo. 1. La Convención de Viena como respuesta a la necesidad de adaptar los sistemas nacionales a las nuevas condiciones de la compraventa internacional", *ob. cit.* Ello tiene sentido si tenemos en consideración que las partes pueden excluir la aplicación de las normas de CISG o modificar sus efectos, en virtud de lo dispuesto por su artículo 6º. Por otra parte, téngase presente que este tratado internacional fue ratificado por el Estado peruano mediante Decreto Supremo N° 011-99 RE, publicado el 22 de febrero de 1999, y entró en vigor en su territorio el 1 de abril del 2000. Cfr. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES PERÚ, *Archivo Nacional de Tratados Embajador Juan Miguel Bákula Patiño*, en: <https://bit.ly/3oXCaoK>, consultado el 16 de enero del 2021. Por su parte, España se adhirió y/o ratificó la CISG por instrumento adhesión del 17 de julio de 1990, y entró en vigor en su territorio el 1 de agosto de 1991. Cfr. BOE, "Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980", en: <https://bit.ly/3nUS3LE>, visitado el 16 de enero del 2021. Para más información sobre el origen de la CISG, vid. LÉON ROBAYO, E., *La nueva lex mercatoria en el derecho latinoamericano de contratos*, tirant lo blanch, Universidad del Rosario, Colombia, 2018, pp. 58-64.

²⁷ UNCITRAL, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, apdo. "II. Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería", Nueva York, 2011, p. 42. También puede consultarse: UNCTAD, *Legal Aspects of International Trade*, New York and Geneva, United Nations, 1999, p. 6.; GABRIEL, Henry D., *Contracts for the sale of goods. A comparison of U.S. and International Law*, Oxford University Press, second edition, United States of America, 2009, pp. 204-213.

La CISG en lugar de resolver el problema del riesgo desde el objeto de la obligación de entrega - u obligación específica – (esto es, la cosa), lo resuelve con la disciplina del incumplimiento que se concentra en la obligación misma (obligación de objeto fungible u obligación de dar individuos de un género) y en el eventual incumplimiento que puede generar la consumación del riesgo, así como en la posibilidad que tal consumación (daño) constituya o no incumplimiento del contrato. De esta manera, el problema del riesgo de aquellas obligaciones es irrelevante debido a que su extinción por imposibilidad parcial o total no tiene lugar, razón por la cual, *“a pesar de la pérdida o deterioro de las mercaderías, si el deudor no entrega o no lo hace conforme al contrato habrá incurrido en incumplimiento”*²⁸. En síntesis, para la CISG la transmisión del riesgo del vendedor al comprador de la pérdida o deterioro de las mercaderías opera desde el momento de su entrega²⁹.

El régimen de la transmisión del riesgo³⁰ - por pérdida o deterioro de la mercadería - y sus efectos están previstos en los artículos del 66° al 70° del Capítulo IV de la CISG, que *“recogen los supuestos que hacen que el riesgo pase del vendedor al comprador, y los efectos de su realización”*³¹. En las siguientes líneas se desarrollarán los alcances de los citados artículos de la CISG.

El artículo 66° de la CISG regula la obligación del comprador de pagar el precio de la mercadería perdida o deteriorada luego que el vendedor le haya transmitido el

²⁸ VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de ..., *ob. cit.*, p. 157. Estos autores enfatizan que la CISG se inclina por someter los problemas que suscita el riesgo respecto a la contraprestación a las reglas del incumplimiento.

²⁹ ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro y la compraventa internacional de mercaderías: la transferencia del dominio y del riesgo en el contrato de compraventa internacional y los Incoterms, y su relación con el interés asegurable y la cobertura en el contrato de seguro", en *Revista Principia Iuris*, N.º 19, 2013, p. 281. En efecto, estimamos que, mientras el vendedor sea el tenedor de la cosa, el riesgo permanecerá en su esfera.

³⁰ Para la doctrina, la transmisión del riesgo de las mercaderías al comprador implica el cumplimiento de la obligación de entrega del vendedor. *Vid.*: VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de ..., *ob. cit.*, p. 170.

³¹ VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de ..., *ob. cit.*, p. 157. Se deja constancia que, si bien es cierto dichos artículos se refieren al "riesgo", sin embargo, no lo definen.

riesgo ³². Sin embargo, señala que el comprador está eximido de esa obligación si la pérdida o deterioro se debió a un acto u omisión del vendedor ³³.

Seguidamente, en cuanto a la transmisión del riesgo en la compraventa con entrega indirecta ³⁴, el párr. 1) del artículo 67° de la CISG, en primer lugar, indica que el vendedor transmitirá el riesgo de pérdida o deterioro de la mercadería en el momento que esta se ponga en manos del primer porteador que trasladará dicha mercadería al comprador ³⁵; en segundo lugar, señala que tal riesgo se transmitirá

³² Esta regla se justifica debido a que el vendedor cumplió el contrato, correspondiendo al comprador la contingencia de las mercaderías. *Vid.*: VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de ..., *ob. cit.*, p. 157. No obstante, téngase presente que, en virtud del artículo 36° de la CISG, el vendedor es susceptible de incurrir en responsabilidad contractual de existir falta de conformidad en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, e inclusive cuando aquella falta sea manifiesta después de ese momento. Para un autor, la falta de conformidad desvela una situación de incumplimiento y que da lugar a los remedios generales que la CISG prevé. *Vid.* OVIEDO ALBÁN, J., "La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías", en *Revista de Derecho Privado*, Universidad Externado de Colombia, n.º 26, enero-junio de 2014, p. 227. Merece especial mención el Caso CLOUT N.º 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995], donde el Tribunal consideró que los daños sufridos por las mercaderías tuvieron lugar después de la transmisión del riesgo al comprador (que no había alegado que se debieran a un acto o una omisión del vendedor); por lo que, el comprador no podía quedar liberado de su obligación de pagar el precio de compra, ni siquiera en este caso de pérdida o deterioro de las mercaderías, dado que no pudo acreditar que tal pérdida o deterioro se debieran a un acto u omisión del vendedor.

³³ En ese escenario de incumplimiento contractual, al comprador se le abre el abanico de los remedios previstos en el artículo 45° de la CISG. *Vid.*: VIDAL OLIVARES, Á. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de ..., *ob. cit.*, p. 158. Al respecto, en el Caso CLOUT N.º 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992], el Tribunal estimó que el vendedor no había logrado probar que las mercaderías habían sido entregadas al comprador y, por tanto, que no se produjo ninguna transmisión del riesgo al comprador, y que este no tenía obligación de pagar el precio de compra con arreglo a los artículos 66° y 67.1) de la CISG.

Entorno a esta cuestión, el artículo 1567° del Código Civil peruano, aprobado por Decreto Legislativo N.º 295 (publicado el 25 de julio de 1984 y en vigor desde el 14 de noviembre de 1984), establece que: "*El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputables a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega.*", en: <https://bit.ly/3qwPn8B>, visitado el 16 de enero del 2021.

³⁴ Este tipo de compraventa implica que el vendedor cumplirá su obligación de entregar las mercaderías al comprador una vez los haya puesto a cargo del porteador para ser trasladadas al comprador, en otras palabras, la obligación del vendedor se agota entregándolas a un transportista independiente [porteador] para que las traslade al comprador. En VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías ...", *ob. cit.*, pp. 536-537.

³⁵ Esta regla guarda conexión con el apartado a) del artículo 31° de la CISG, que reza lo siguiente: "*Artículo 31. Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá: a) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador. (...).*"

A mayor abundamiento, en el Caso CLOUT N.º 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000], el Tribunal sostuvo que, conforme al apartado a) del artículo 31 de la CISG, el vendedor (demandante) sólo estaba obligado a poner las mercaderías en poder del porteador; por lo tanto, el comprador no podía liberarse de la obligación de pagar después de la transmisión del riesgo, y el vendedor no podía ser tenido por responsable de los daños posteriores causados por el porteador.

al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en un lugar determinado ³⁶; y, en tercer lugar, expresa que la transmisión del riesgo no se verá afectada por el hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías. Por su parte, el párr. 2) del citado artículo, establece que el riesgo se transmitirá al comprador una vez identificadas las mercaderías con claridad mediante los documentos de expedición, comunicación enviada al comprador o de otro modo ³⁷.

A continuación, el artículo 68° de la CISG señala que, respecto a las mercaderías vendidas en tránsito, el riesgo se transmite al comprador desde el momento de la celebración del contrato ³⁸; pero, si así resultare de las circunstancias de la compraventa (excepción a la regla), el comprador también podrá asumir el riesgo desde el momento en que el vendedor haya puesto tales mercaderías en poder del porteador ³⁹, es decir, aun cuando ese momento fuera anterior al de la celebración del contrato de compraventa. De otra parte, este artículo precisa que si al momento de la celebración del contrato el vendedor tuviera o debiera tener conocimiento que las mercaderías sufrieron pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, dicho riesgo será de cuenta del vendedor ⁴⁰.

Vale precisar que, en el Caso CLOUT N.º 447 [Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002], el Tribunal señaló que, la transmisión del riesgo se produce independientemente si el vendedor o el comprador tienen un título de propiedad sobre la mercadería.

³⁶ Esta situación presupone que el vendedor está obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado. *Vid.* UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 8, *ob. cit.*, p. 208.

³⁷ Esta regla guarda correlación con el párr. 1) del artículo 32° de la CISG, según el cual, el vendedor debe enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías cuando éstas no estuvieren claramente identificadas al ponerlas en poder de un porteador.

³⁸ GEMMA MINERO, enfatiza que el comprador no tiene por qué soportar el riesgo de la pérdida o deterioro de la cosa producidos desde la fecha de puesta a disposición del porteador cuando este momento es anterior al de la celebración del contrato de compraventa. *Vid.*: GEMMA MINERO, A., "El traslado...", *ob. cit.*, "apdo. 4. El traslado del riesgo en la compraventa de mercaderías en tránsito".

³⁹ Desde el punto de vista de GEMMA MINERO, en este contexto, el porteador no recibe la cosa para trasladarla a un comprador concreto, sino para transportarla y en su caso entregarla al poseedor definitivo del correspondiente documento. *Vid.*: GEMMA MINERO, A., "El traslado...", *ob. cit.*, "apdo. 4. El traslado del riesgo en la compraventa de mercaderías en tránsito".

⁴⁰ La consecuencia jurídica en estos supuestos es doble: por un lado, la pérdida por el vendedor de las mercaderías y de su derecho a la contraprestación del precio por parte del comprador, y, por otro lado, quedan a salvo los remedios a favor del comprador para actuar contra el incumplimiento contractual. *Vid.*: GEMMA MINERO, A., "El traslado...", *ob. cit.*, "apdo. 4. El traslado del riesgo en la compraventa de mercaderías en tránsito".

Más adelante, el artículo 69° de la CISG, con relación a los casos no comprendidos en los artículos 67° y 68°⁴¹, regula la transmisión del riesgo en la compraventa directa⁴², estableciendo, en su párr. 1) que, el riesgo se transmitirá al comprador: (i) cuando éste se haga cargo de la mercadería; (ii) cuando se pongan a su disposición; y, (iii) cuando se rehúse a su recepción⁴³. Asimismo, su párr. 2), indica que se transmitirá el riesgo al comprador cuando este tenga la obligación de hacerse cargo de la mercadería en un lugar distinto del establecimiento del vendedor (o, cuando el vendedor le efectúe la entrega en ese lugar)⁴⁴, y cuando el comprador tenga conocimiento que las mercaderías están a su disposición en ese lugar. Por último, su párr. 3), señala que no se considerará que las mercaderías aun sin identificar se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato⁴⁵.

⁴¹ Este artículo establece normas subsidiarias acerca de la transmisión del riesgo en los casos no previstos en los dos artículos precedentes, es decir, dicho artículo solo se aplicará si tales artículos no son aplicables. *Vid.*: UNCITRAL. *Compendio de jurisprudencia...*, núm. 1. y 2., *ob. cit.*, p. 212.

⁴² En virtud de este tipo de compraventa el vendedor se obliga a entregar las mercaderías de forma directa al comprador o a su representante. *Vid.*: VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías...", *ob. cit.*, pp. 535-536.

⁴³ Estos casos se refieren cuando la entrega la mercadería ha de tener lugar en el establecimiento del vendedor. *Vid.*: UNCITRAL. *Compendio de jurisprudencia...*, núm. 1., *ob. cit.*, p. 212. Al respecto, el artículo 1568° del Código Civil peruano, citado *ut supra*, establece que: "*En el caso del artículo 1567 el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega*". De igual manera, es menester citar el artículo 1570° de dicho cuerpo legal, según el cual: "*Si a pedido del comprador, el vendedor expide el bien a lugar distinto a aquél en que debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento de su expedición.*"

⁴⁴ Un tribunal al pronunciarse sobre la denominada cláusula "Frei Haus" (expresión alemana que significa "porte pagado") de un contrato de compraventa internacional, concluyó que el vendedor se había obligado a entregar las mercaderías en el establecimiento del comprador (momento de la transmisión del riesgo) y, por tanto, no resultaban aplicables el literal a) del artículo 31° y el primer párr. del artículo 67° de la CISG. *Vid.* Caso CLOUT N.° 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992].

⁴⁵ Con relación a este punto, nos permitimos citar el artículo 1569° del Código Civil peruano, referenciado *ut supra*, prevé que: "*En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida, se aplicará el artículo 1568 si, encontrándose los bienes a su disposición, el comprador no concurre en el momento señalado en el contrato o determinado por el vendedor para pesarlos, contarlos o medirlos, siempre que se encuentren a su disposición.*" Asimismo, estimamos pertinente citar el tercer párr. del artículo 1452° del Código Civil español (aprobado por Real Decreto del 24 de julio de 1889 y en vigor desde el 16 de agosto de 1889), que señala lo siguiente: "*(...) Si las cosas fungibles se vendieren por un precio fijado con relación al peso, número o medida, no se imputará el riesgo al comprador hasta que se hayan pesado, contado o medido, a no ser que éste se haya constituido en mora.*" , en: <https://bit.ly/38STANJ>, visitado el 16 de enero del 2021.

Finamente, el artículo 70° de la CISG deja sentado que, si el vendedor incurre en incumplimiento esencial del contrato ⁴⁶, los artículos 66°, 67° y 68° no afectarán los derechos y acciones del comprador como consecuencia de ese incumplimiento.

2.3. El interés asegurable del contrato de seguro y su relación con la transmisión del riesgo

El contrato del seguro ⁴⁷ constituye un importante instrumento de protección y seguridad en las relaciones mercantiles internacionales ⁴⁸, que deberá estar sujeto siempre teniendo en mira al asegurado como la persona que soporta el riesgo, dado que, de no ser así, es posible que se esté en ausencia de un interés asegurable ⁴⁹. El interés asegurable corresponde a quien afronta el riesgo por la pérdida o deterioro de las mercaderías, de otro modo, no le corresponderá dicho interés y, en consecuencia, el contrato de seguro “*será nulo o inexistente*” ⁵⁰. Cabe precisar que, las consecuencias de la pérdida o deterioro de las mercaderías pueden mitigarse con la contratación de seguros que cubran tales contingencias ⁵¹; y, para que la cobertura

⁴⁶ Se considera "esencial" aquel incumplimiento que prive de modo sustancial a una parte de sus "legítimas expectativas contractuales". Vid. PILONETA ALONSO, L. M., *Contratos Mercantiles*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, p. 206. La STS, Sala Primera, de lo Civil, de 30 junio del 2014 (LA LEY 84939/2014), resalta que, a nivel jurisprudencial, el incumplimiento esencial ha sido concebido como "la falta de obtención de la finalidad perseguida", "la frustración de las legítimas expectativas o aspiraciones" y, además, "como la quiebra de la finalidad económica o frustración del fin práctico perseguido".

⁴⁷ A modo de referencia, el contrato de seguro marítimo es mucho más antiguo que cualquier otro, "y es considerado como un fruto del extraordinario tráfico marítimo que tuvo lugar entre las ciudades del Mediterráneo durante la Edad Media". Vid. BOYERAS SCHUMANN, D., "La compraventa internacional de mercancías. La modalidad FOB" (tesis doctoral), *Universitat Autònoma de Barcelona*, 2013, pp. 218-219.

⁴⁸ ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro...", *ob. cit.*, p. 298. Para este autor, el contrato de seguro es aquel en el que una persona natural o jurídica traslada un determinado y permitido riesgo a otra persona (jurídica) autorizada para asumirlo a cambio de una contraprestación denominada prima y mediando la presencia de un interés asegurable de quien traslada ese riesgo. Téngase presente que el artículo 1° de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (España), define al contrato de seguro, en: <https://bit.ly/3pQ5EFE>, visitado el 5 de febrero del 2021, *cfr.* Ley del Contrato de Seguro, Ley N.º 29946 (Perú), en: <https://bit.ly/36JjUbb>, visitado el 5 de febrero del 2021. Por otro lado, podemos ponderar su importancia se ha de tener en consideración, en palabras de MORAL BARILARI, las "cuotas muy altas de imprevisibilidad e inevitabilidad" que continúan vigentes en nuestras actividades. Vid.: MORAL BARILARI, J., "El Seguro. Análisis crítico de un proceso de desnaturalización", ap. I "Introducción", en *revista vLex*, núm. 169, 2018.

⁴⁹ ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro...", *ob. cit.*, p. 283. Este autor precisa que, el riesgo de pérdida de las mercaderías y el interés asegurable sobre aquellas constituyen los elementos esenciales del contrato de seguro.

⁵⁰ ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro...", *ob. cit.*, p. 297. Por lo general, las compañías de seguros se enfocan en verificar en el interés asegurable de quien lo invoca.

⁵¹ PERALES VISCASILLAS, M., "El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)", ap. "Capítulo VII. Derechos y acciones en caso de incumplimiento

del seguro surta sus efectos, deberá verificarse que la entrega y la transmisión del riesgo de la mercadería se haya producido durante la vigencia de la póliza ⁵².

El párr. 3) del artículo 32° de la CISG exige al vendedor –aunque no sea su obligación de contratar un seguro– que proporcione al comprador la información necesaria para contratar un seguro de transporte cuando aquel lo solicite. Por su parte, las propias reglas de la ICC [e.j. los INCOTERMS *CIF* y *CIP*] que imponen al vendedor proveer un seguro para las mercaderías, amplían tal obligación hasta garantizar que el seguro pueda ser reclamado por el comprador o por cualquier otra persona que tenga un interés asegurable (aquel legitimado para pedir la reclamación contra el asegurador) sobre dichos bienes ⁵³.

Es menester anotar que es indispensable la identificación de las mercaderías en tránsito –conforme a lo dispuesto por el párr. 2) del artículo 67° y por el párr. 3) del artículo 69° de la CISG– para que el comprador pueda contratar un seguro que cubra los potenciales daños de aquellas ⁵⁴.

3. Instrumentos de la *lex mercatoria* relativos a los riesgos del contrato de compraventa internacional de mercaderías

del contrato (II); Transmisión del riesgo", s. apdo. "186. La transmisión del riesgo", en: <https://bit.ly/3qAtYvB>, consultado el 18 de febrero del 2021.

⁵² ALZATE OSSA, M., *Incoterms, contrato de seguro y compraventa internacional de mercaderías: propiedad, riesgo e interés asegurable*, Universidad Santo Tomás, Bogotá, 2016, p. 99. A contrario sensu, no podrá activarse la cobertura del seguro si la transmisión del riesgo se ha producido con anterioridad a la vigencia del contrato de seguro.

⁵³ ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro...", *ob. cit.*, p. 298. Se aprecia que la CISG impone un deber de información al vendedor cuando el comprador requiera contratar un seguro de transporte a diferencia de determinados INCOTERMS que serán objeto de estudio en las líneas posteriores.

⁵⁴ VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías ...", *ob. cit.*, pp. 532-533. En esa línea, el párr. 1) de la § 2-501 del "*Uniform commercial code*" (Código Comercial Uniforme) reconoce a favor del comprador el interés asegurable en los bienes a los que se refiere el contrato de compraventa mediante la identificación de aquellos, aunque no sean conformes y el comprador tenga la opción de devolverlos o rechazarlos. *Vid.*: CORNELL LAW SCHOOL, LEGAL INFORMATION INSTITUTE, "§ 2-501. Insurable Interest in Goods; Manner of Identification of Goods", en: <https://bit.ly/3jlBO9s>, visitado el 5 de febrero del 2021.

En el contexto internacional, los contratos internacionales se perfeccionan y ejecutan en un clima jurídicamente fragmentado ⁵⁵, en el que no existe un Derecho de los contratos único y universal, sino que cada Estado tiene su Derecho doméstico de los contratos que pueden tener o no coincidencias, situación que forja una notoria incertidumbre jurídica ⁵⁶.

Para solucionar tal incertumbre, ha surgido un nuevo ordenamiento jurídico espontáneo que ha ido evolucionando en base a las prácticas, costumbres y usos comerciales de los comerciantes y que actualmente se denomina la (nueva) *lex mercatoria* ⁵⁷, de cuyos instrumentos –en cuanto a su enfoque en los riesgos que podrían enfrentar las partes en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías– nos adentraremos en las siguientes líneas, donde desarrollaremos sucintamente los riesgos acorde a los INCOTERMS de la ICC y los riesgos acorde a los instrumentos del UNIDROIT.

3.1. Los riesgos acorde a los términos de comercio internacional (INCOTERMS) ⁵⁸

⁵⁵ En opinión de este autor, “(...) *nadie asegura nada a nadie en el contexto internacional porque no existe un ‘Estado mundial’ ni un ‘Derecho mundial’ ni una jurisdicción mundial*”. Vid. CALVO CARAVACA, Alfonso, L., y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Tratado de ...*, ob. cit., p. 2799.

⁵⁶ GARCIMARTÍN ALFÉREZ, Francisco J., *Tratados y Manuales (Civitas). Derecho Internacional Privado*, ap. "Obligaciones contractuales (I)", s. ap. "Introducción", Aranzadi, 2014. Este autor añade que, en aras de reducir aquella incertidumbre, los Estados han establecido diferentes reglas supranacionales uniformes que son de dos tipos: (i) textos que armonizan las normas de conflicto, que designan la ley estatal que se va a aplicar a un contrato internacional, (por ejemplo, el RR(I)); y, (ii) textos que armonizan el Derecho material, cuyo propósito es establecer un régimen contractual uniforme al margen de los Derechos nacionales, en otras palabras, es un Derecho de los contratos supranacional (por ejemplo, la CISG).

⁵⁷ MENDOZA, P., “Contratación Mercantil Internacional. Tendencias y retos”, en *Revista Centroamericana The Lawyer*, N.º 6, enero, 2018, p. 13. Un autor sostiene que la *lex mercatoria*, concebida con elegancia en latín, posee un concepto incógnito. Sería una ley especial que gobierna las relaciones del tráfico comercial internacional, sin embargo, sería riesgoso que la *lex mercatoria* aplicable sea lo que decidan los árbitros en sus laudos. Vid. ARCE GARGOLLO, Javier, *Contratos mercantiles atípicos*, Porrúa, 14ª edición, México, D.F., 2010, pp. 66-67. Para otro autor, la nueva *lex mercatoria* es un “*Derecho Transnacional*” elaborado por expertos en comercio internacional, cuyas reglas se inclinan a cristalizar “*los intereses y la voluntad de las grandes corporaciones multinacionales*”, vid. CALVO CARAVACA, A.L. y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., “Lex Mercatoria y Arbitraje Privado Internacional”, en CALVO CARAVACA, A.L. y TIRADO MARTÍ, I. (Ed.), *UNIDROIT y la Codificación Internacional del Derecho Privado*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, p. 65.

⁵⁸ En el comercio internacional de mercaderías es frecuente la coexistencia y la armonía entre la CISG y los INCOTERMS, lo que facilita que la normativa convencional sea complementada por las cláusulas recogidas en los INCOTERMS, vid. HERRERO URTUETA, E., “INCOTERMS 2020: novedades más relevantes”, en *Diario La Ley* N.º 9699, 2020, (LA LEY 10248/2020); y, RAMBERG, J., “INCOTERMS 2010”, en *Revista Penn State International Law Review*, Vol. 29,

En 1936 la ICC publicó un conjunto de reglas denominadas “*INCOTERMS*” [acrónimo de “*Términos del Comercio Internacional*”] que detallan las obligaciones contractuales y asignan las responsabilidades de los compradores y vendedores en el tráfico internacional de mercaderías, que se han ido actualizando de forma periódica (cada diez años) desde 1980⁵⁹, tal es así que, a la fecha existen las siguientes versiones de los INCOTERMS: 1936, 1980, 1990, 2000, 2010 y 2020, que, en nuestra opinión, responden a los sucesivos cambios del comercio internacional. Al respecto, un sector de la doctrina señala que los INCOTERMS nacen en un contexto caracterizado por el aumento gradual del comercio internacional y, además, a partir de la preocupación de la ICC de establecer un “*d[D]erecho uniforme*”, que guarde distancia de los “*d[D]erechos nacionales*”, orientado a velar por “*los intereses de los comerciantes al más alto nivel internacional*” y a “*estandarizar aspectos específicos del contrato de compraventa internacional*”⁶⁰.

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales de carácter uniforme y facultativo⁶¹ (vinculadas “*a la entrega de las mercancías, a la*

Núm. 3, Article 3, p. 419. Podemos añadir que la CISG y los INCOTERMS fundamentalmente se relacionan en lo que atañe a la entrega, la transmisión del riesgo y el pago, *vid. UNCITRAL, UNCITRAL, HCCH and Unidroit Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales*, United Nations, Vienna, 2021, p. 36.

⁵⁹ UNCTAD and YOUSSED, F., *Documentary risk in commodity trade*, United Nations, New York, Geneva, 1998, p. 2. Otro autor agrega que, estas reglas son producto del trabajo de codificación de la ICC de “*los usos y costumbres habitualmente utilizados en la práctica comercial internacional*”. En setiembre del 2019, la ICC aprobó la edición de los INCOTERMS 2020 que, salvo pacto en contrario, serán estas nuevas reglas las que regulen el término comercial seleccionado e incorporado por las partes en el contrato de compraventa respectivo, *vid. LÓPEZ-QUIROGA, C. y RODRÍGUEZ TORRES, S.*, “Los Incoterms® 2020”, en *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 53, 2019, p. 119. La SAP Valencia, Sección 6ª, 7 de junio 2003 (AC 2004\1085), señala que los INCOTERMS son un “*conjunto de definiciones comerciales*” elaborados por el sector privado “*de fácil comprensión para las partes intervinientes*” que “*determinan el alcance de las cláusulas del contrato de compraventa internacional, mediante siglas o abreviaturas que indican su contenido*”, y, asimismo, constituyen un “*idioma común y universal, fruto de las prácticas comerciales internacionales*”.

⁶⁰ ROBLES FARIAS, D., *Derecho Contractual Internacional*, Tirant lo Blanch, Ciudad de México, 2021, pp. 179-186. Este autor reconoce que, si bien los INCOTERMS fueron pensados para ser utilizados en el ámbito transfronterizo, en la actualidad, también, son utilizados en el ámbito doméstico, esto es, en el “*comercio interno*”.

⁶¹ Supone que su uso es voluntario, es decir, en tanto son normas de *soft law*, su uso no es obligatorio, salvo que hayan sido incorporados al contrato; por lo que, lo más adecuado es mencionarlos en el contrato de manera expresa (p.e. señalando «*el presente contrato se rige por la versión de los INCOTERMS 2010 (FOB, CIF, etc.)*»), *vid. PERALES VISCASILLAS, M.*, “El contrato de compraventa internacional de mercancías...”, *ob. cit.* Además, otro autor sostiene que, los

transmisión de los riesgos o a la distribución de los gastos, y a la responsabilidad de los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los diferentes Estados”), que inspiraron a las normas de la CISG⁶², y que tienen por finalidad “facilitar el tráfico mercantil”⁶³, contribuyendo con la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional para una definición clara de las obligaciones y/o responsabilidades de las partes⁶⁴. Asimismo, buscan, como la *lex mercatoria*⁶⁵, responder a las necesidades de los comerciantes para ser utilizados de forma generalizada, lo cual solo será posible si son capaces de reflejar las formas y hábitos más comunes de los comerciantes de todo el mundo⁶⁶.

Los INCOTERMS⁶⁷ se caracterizan por: (i) ir “acompañados de la mención a un lugar geográfico” pactado por las partes⁶⁸; (ii) estar clasificados en las familias,

INCOTERMS, una vez han sido incorporados al contrato de compraventa internacional, se aplicarán de manera preferente a las normas de la CISG. Vid. CAVALLER VERGÉS, M., “El valor jurídico...”, *ob. cit.*, pp. 129-130.

⁶² TOMÁS MARTÍNEZ, G., “La transferencia del riesgo del precio y la transmisión de propiedad: hacia una definitiva desconexión conceptual y temporal en sede de armonización europea”, en *Revista ADC*, tomo LXVII, fasc. I, 2014, p. 136. Se reitera que la CISG fue adoptada en 1980.

⁶³ HERRERO URTUETA, E., “INCOTERMS 2020: ...”, *ob. cit.* Otro autor estima que los INCOTERMS han ayudado a enriquecer o mejorar aquellas “negociaciones internacionales” que, implican, particularmente, “el traslado de mercancías”, en pos de “delimitar responsabilidades en la compraventa internacional”, *vid.* MORENO YEBRA, F., Incidencia de la logística en la tributación aduanera, en PARDO CARRERO, G. (Dir.), IBÁÑEZ MARSILLA, S. (S. Dir.) y MORENO YEBRA, F. (S. Dir.), *Derecho Aduanero*, Tomo II, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 365 y 375.

⁶⁴ WOLTERS KLUWER, “Compraventa CIF (coste, seguro y flete)”, ap. “I. Concepto”, en: <https://bit.ly/3oV6TIF>, visitado el 6 de febrero del 2021. Siendo esto así, consideramos que los INCOTERMS no solo han simplificado las cláusulas de los contratos de compraventa internacional de mercancías, sino, también, han facilitado las operaciones comerciales.

⁶⁵ Se estima que los INCOTERMS son una expresión de la “nueva *lex mercatoria*” y, además, son elementos integrantes de aquella. *Vid.* STJ do Rio Grande do Sul, Apelação Cível: AC 70065097891 RS, 14 diciembre 2015, en: <https://bit.ly/39toNqF>, visitado el 29 de marzo del 2021. La *lex mercatoria* no son leyes *per se*, empero sus expresiones tales como los INCOTERMS pueden ser consideradas como usos del comercio internacional por la aceptación que ha recibido en el tráfico mercantil internacional. *Vid.* SIERRA NOGUERA, E., *Esquemas de Derecho de los Contratos Mercantiles*, 4ª edición, Tomo XXXIII, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, p. 103.

⁶⁶ CAVALLER VERGÉS, M., “El valor jurídico...”, *ob. cit.*, p. 95. En 1936 la ICC reunió y sistematizó un conjunto de reglas aceptadas y observadas en las prácticas comerciales, y que, principalmente, se dirigía a precisar los derechos y obligaciones asumidas por las partes en un contrato de compraventa con relación a la entrega de las mercaderías, así como la distribución de los riesgos y de los gastos. *Vid.*: MARTÍN CASTRO, Mª Paz, “La nueva versión INCOTERMS 2020”, en *Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos*, nº 1, Universidad de Cádiz, 2020, p. 147.

⁶⁷ En la edición de los INCOTERMS 2020, se han identificado once (11) términos, los cuales serán objeto de desarrollo en lo sucesivo.

⁶⁸ WOLTERS KLUWER, “Compraventa CIF...”, *ob. cit.* Para efectos ilustrativos, se ha optado por introducir la traducción al español de cada INCOTERM.

grupos o categorías “E”, F”, “C” y “D”; y, (iii) estar compuestos (cada uno) de “veinte artículos (o cláusulas) numerados del A.1. al A.10” (obligaciones del vendedor) y del B.1. al B.10 (obligaciones del comprador)”⁶⁹, siendo estos los siguientes:

A. Grupo “E”:

*Ex-Works (EXW o franco fábrica)*⁷⁰, en virtud del cual, el vendedor se obliga a poner a disposición del comprador la mercadería en la *fábrica*, debiendo el comprador cubrir todos los gastos del transporte⁷¹ de la mercadería, asumiendo el riesgo de su pérdida o deterioro desde ese momento⁷². En otras palabras, el vendedor entrega la mercadería al comprador cuando lo pone a su disposición en un lugar determinado (p.e. en una fábrica o almacén, debidamente “*embalada, acondicionada y marcada [preparada] para [la carga y] el transporte*” y con la documentación respectiva que puede ser exigible por la aduana) que puede o no ser el establecimiento del vendedor, operando la transmisión del riesgo en aquel momento; por tanto, no es menester que el vendedor cargue la mercadería en ningún

⁶⁹ ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis de la nueva versión de los 'términos de comercio internacional' de la Cámara de Comercio Internacional: los Incoterms 2020", apdo. "I. Introducción a los Incoterms 2020", s. apdo. "2. La estructura de los Incoterms 2020", en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 157, 2020, BIB 2020\8031. Este autor añade que las versiones de los INCOTERMS 2020 y 2010 los clasifican en dos grupos atendiendo al modo de transporte empleado: "Reglas para cualquier modo o modos de transporte" (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP) y las "Reglas para el transporte marítimo y vías navegables interiores" (FAS, FOB, CFR y CIF). Se deja sentado que, por razones de delimitación del tema objeto de estudio, solo se han desarrollado sucintamente las obligaciones del vendedor y del comprador.

⁷⁰ Es una de las variantes del "*precio EX (punto de origen)*" que en las "*Revised American Foreign Trade Definitions*" (Definiciones Americanas de Comercio Exterior Revisadas) [*consideradas como antecedentes de los INCOTERMS*"], comprende los términos "*Ex-Factory (Ex-fábrica)*", "*Ex-mills (Ex-molino)*", "*Ex-mine (Ex-mina)*", "*Ex-plantation (Ex-plantación)*", "*Ex-warehouse (Ex-almacén)*". Vid. SOSA, R., *Uso y utilidad de los Incoterms 2010 en el comercio, aduanas y contratos de compraventa internacional*, Carpenter Consulting Group, México, 2012, pp. 128-129 y 137. Para efectos prácticos, en adelante, solo utilizaremos el término "*Ex-works (Ex-planta)*" para hacer referencia de manera indistinta al conjunto de esos términos.

⁷¹ Puede utilizarse cualquier modo de transporte (terrestre, marítimo, fluvial, aéreo). Vid.: ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.1. Ex Works o EXW ("En Fábrica)".

⁷² WOLTERS KLUWER, "Compraventa CIF...", *ob. cit.* Por si fuera poco, se pueden destacar las SAP Valencia, Sección 9ª, 13 de noviembre 2008, (LA LEY 243208/2008), SAP Valencia, Sección 9ª, 16 de enero 2019, (LA LEY 28840/2019), SAP Valencia, Sección 7ª, 2 de marzo 2015, (LA LEY 64406/2015), donde se afirma: "*el vendedor [que] ha cumplido su obligación de entregar al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador, no es responsable de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido; el comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.*"

vehículo de transporte de recogida ni tampoco que la despache para su exportación, siendo obligación del comprador asumir los costos del transporte, incluida las operaciones de carga en origen, y, también, gestionar y realizar el resto de operaciones que conforman la cadena logística hasta el destino, soportando los riesgos de pérdida o deterioro de la mercadería a partir de la carga en el punto de origen ⁷³.

B. Grupo “F”:

a. *Free Alongside Ship (FAS o franco al costado del buque)*, implica que el vendedor asume los costes y riesgos del transporte (local) de la mercadería hasta su entrega al costado del buque (p.e. "en el muelle o en una barcaza o, inclusive, un almacén o instalación") contratado por el comprador "en el puerto de embarque" (punto de carga) respectivo. A partir de ese momento se produce la transmisión de los riesgos de pérdida o deterioro de la mercadería del vendedor al comprador, y, por ende, el comprador asume la carga de la mercadería y la obligación de correr con todos los costes o gastos en adelante ⁷⁴.

b. *Free on board (FOB o franco a bordo)*, implica que el vendedor asume los costes y riesgos del transporte (local) de la mercadería hasta su entrega a bordo del buque contratado por el comprador "en el puerto de embarque" correspondiente. A partir de ese momento se produce la transmisión de los riesgos de pérdida o

⁷³ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios en los Incoterms® 2020", en *Revista Lex*, n.º 26, año XVIII, 2020, p. 128. Por añadidura, de acuerdo con la STS, Sala de lo Civil, 9 de diciembre 2008 (LA LEY 189341/2008), la transmisión del riesgo con la cláusula "Ex-Factory" (o "Ex-Works" o "EXW") se gesta con la puesta a disposición de la mercadería por el vendedor al comprador, que se verifica: (i) con el perfecto conocimiento del comprador de ese hecho y con las condiciones de idoneidad (de la mercadería) pactadas al momento de recibirla; y, (ii) con la posibilidad y la obligación del comprador de hacerse cargo de la mercadería en ese momento. Con respecto a tales condiciones de idoneidad, en nuestra opinión, si el comprador logra probar que los desperfectos de la mercadería se produjeron durante el transporte como consecuencia de su defectuoso embalaje por el vendedor, entonces, este debería responder por ello.

⁷⁴ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 134. El FAS solo es factible utilizarlo cuando el modo de transporte es marítimo, fluvial, lacustre o similares (canales), *vid. ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis..."*, *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.8. Free Alongside Ship o FAS (Franco al Costado del Buque)". La STSJ Aragón, Sala de lo Contencioso-administrativo, Sección 2ª, 31 de enero 2006, (LA LEY 296268/2006), señala que, en virtud de este INCOTERM, el vendedor debe colocar la mercadería en el "muelle al costado del buque", y, a partir de ese momento, el comprador asume "los gastos, los daños, la licencia y los gastos de exportación".

deterioro de la mercadería del vendedor al comprador, y, por ende, el comprador asume la obligación de correr con todos los costes o gastos en adelante ⁷⁵.

c. *Free Carrier (FCA o franco porteador o transportista)*, tiene dos singularidades:

En principio, supone que si el lugar de entrega pactado de la mercadería son las instalaciones del vendedor, la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro se produce cuando el vendedor carga la mercadería en el modo de transporte designado por el comprador. Segundo, supone que si el lugar entrega pactado de la mercadería es distinto de las instalaciones del vendedor, la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro se produce cuando pone la mercadería preparada para la descarga a disposición del porteador o transportista contratado por el comprador (e.j. *"transportista por carretera, agencia transitara, operador logístico internacional, etc."*) o en cualquier otro lugar pactado (e.j. un almacén o una terminal ubicados en el país de origen del vendedor). Cabe agregar que, en virtud de este INCOTERM el vendedor se obliga a realizar los trámites de despacho de exportación exigidos en su país de origen, mientras que, al comprador le corresponderá realizar los trámites de despacho de importación ⁷⁶.

⁷⁵ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, pp. 134-135. El autor precisa que este INCOTERM es el más vetusto y el más utilizado, de forma conjunta, con el INCOTERM *Cost, Insurance and Freight (CIF)*. Por otra parte, el *FOB*, en general, se ha venido utilizando para el transporte de la mercadería en "contenedores"; y, solo es viable utilizarlo cuando el modo de transporte es marítimo, fluvial, lacustre o similares (canales), *vid.* ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "I. Introducción a los Incoterms 2020" y "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.9. Free On Board o FOB (Franco a Bordo)". En la SAP Córdoba, Sección 3ª, 31 octubre 1997 (AC 1997\2063), se declaró que la responsabilidad del vendedor cesa en el instante en que la mercadería traspasa la borda del buque (embarque) en el lugar de origen; por tanto, a partir de ese momento, los riesgos sobre la pérdida o deterioro de la mercadería se trasladan al comprador. Asimismo, en la sentencia de la Corte d'appello Genova, Italia, 24 de marzo de 1995 [en: <https://bit.ly/3ptgWi0>, visitado el 16 de febrero del 2021], el tribunal señaló que: "(...) según el esquema aceptado de la venta internacional FOB (...) el vendedor cumplió su obligación de entrega cuando el petróleo entró en los tanques del buque. Por lo tanto, el vendedor tuvo que asumir el riesgo de cualquier pérdida o daño a la mercancía que pudiera haber ocurrido antes de ese momento".

⁷⁶ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, pp. 128-129. El *FCA* puede operar para cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, fluvial, lacustre, etc.), *vid.* ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.2. Free Carrier o FCA ("Franco Transportista)". Al respecto, en la SAP Málaga, Sección 7ª, 27 de junio del 2011 (LA LEY 127847/2011) se ha indicado que por el *FCA* "(...) se atribuye al comprador la facultad de elegir el modo de transporte (...) quedando obligado a sufragar todos los gastos del transporte [a]sí como a soportar los riesgos de la mercancía desde el momento en que el porteador se hace cargo de la misma en el lugar convenido, comprometiéndose por su parte el vendedor a la

C. Grupo “C”:

a. *Cost and Freight (CFR o costo y flete)*, implica, por un lado, que el vendedor se responsabiliza de los costes del transporte hasta el país de destino (puerto de destino)⁷⁷, y, por otro lado, que se responsabiliza de los riesgos hasta la entrega de la mercadería al comprador a bordo del buque en el país de origen (puerto de salida). A partir de ese momento, los riesgos por pérdida o daño de la mercadería se transmiten al comprador; por tanto, si se produce alguna contingencia durante la entrega (carga o flete) de la mercadería el responsable será el vendedor, no obstante, si la contingencia se produce durante el transporte, el responsable será el comprador⁷⁸.

b. *Cost, Insurance and Freight (CIF o costo, seguro y flete)* implica, por un lado, que el vendedor se responsabiliza de los costes del transporte hasta el país de destino (puerto de destino)⁷⁹, y, por otro lado, que se responsabiliza de los riesgos hasta la entrega de la mercadería al comprador a bordo del buque en el país de origen (puerto de salida). A partir de ese momento, los riesgos por pérdida o daño de la mercadería se transmiten al comprador; por tanto, si se produce alguna contingencia durante la entrega (carga o flete) de la mercadería el responsable será el vendedor, no obstante, si la contingencia se produce durante el transporte, el responsable será el comprador. A diferencia del término *CFR*, bajo el término *CIF* el vendedor está obligado a contratar una póliza de seguro para cubrir los riesgos

entrega de la mercancía al transportista designado por el comprador y al pago de los derechos y formalidades de exportación.” [sic]

⁷⁷ Incluye los gastos de exportación y despacho aduanero (de exportación), más no los gastos de descarga, a menos que este aspecto haya sido pactado, *vid.* WOLTERS KLUWER, "Incoterms", s. apdo. "3. Grupo 3 (C)", en: <https://bit.ly/3bhQtir>, visitado el 18 de febrero del 2021.

⁷⁸ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 135. El *CFR* solo es factible utilizarlo cuando el modo de transporte es marítimo, fluvial, lacustre o similares (canales), *vid.* ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.10. Cost and Freight o CFR (Coste y Flete)". En la SAP Las Palmas, Sección 3ª, 23 julio 2015 (LEY 220293/2015), se ha señalado que: "Por la regla *CFR*, el vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino, si bien el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen."

⁷⁹ Incluye los gastos de exportación y despacho aduanero (de exportación), más no los gastos de descarga, a menos que este aspecto haya sido pactado, *vid.* WOLTERS KLUWER, "Incoterms", s. apdo. "3. Grupo 3 (C)", *ob. cit.*

de transporte desde el puerto de salida hasta el puerto de destino ⁸⁰. Esta póliza ha de tener una cobertura mínima del precio de la mercadería estipulado en el contrato de compraventa, más un 10%. La póliza la paga el exportador, pero es endosable al importador, quien en caso de pérdida o deterioro de la mercancía reclamará directamente a la compañía aseguradora ⁸¹.

c. *Carriage and Insurance Paid to (CIP o transporte y seguros pagados hasta)*, implica que los riesgos son responsabilidad del vendedor hasta que la mercadería se entrega cuando lo pone a disposición del primer porteador o transportista (si se emplean “*transportistas sucesivos*”) contratado por aquel en un lugar específico dentro del país de origen. A partir de ese momento los riesgos se transmiten al comprador ⁸². El vendedor está obligado a contratar una póliza de seguro para cubrir los riesgos de transporte. Esta póliza ha de tener una cobertura mínima del precio de la maercadería estipulado en el contrato de compraventa, más un 10%. La póliza la paga el vendedor, pero es endosable al comprador, quien en caso de pérdida o deterioro de la mercancía reclamará directamente a la compañía aseguradora ⁸³.

⁸⁰ HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 136. Si bien este autor no indica que el *CFR* solo es factible utilizarlo cuando el modo de transporte es marítimo, fluvial, lacustre o similares (canales), estimamos que, por su similitud con el término *CFR*, sí es factible. En la STS, Sala Primera, de lo Civil, del 31 marzo 1997 (LA LEY 5388/1997), se destaca que por el término *CIF*, "(...) el vendedor debe (...) suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante su transporte; el vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro; el comprador notará que bajo el presente término (...) el vendedor está obligado a cubrir el seguro en condiciones mínimas (llamadas condiciones F.P.A.) [esto es] (...) cubrir el precio C.I.F. aumentado en un diez por ciento si fuese posible."

⁸¹ LÓPEZ-QUIROGA, C., y LÓPEZ RODRÍGUEZ E., "La transmisión del riesgo en la venta *CIF*", en *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 49, 2018, p. 271. Es menester acotar el garantista de este INCOTERM de los intereses del importador (o comprador).

⁸² HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 131. En la SAP Barcelona, Sección 16ª, del 13 noviembre 2018 (LA LEY 167898/2018), se ha indicado que por el término *CIP*, "(...) el vendedor se obliga a hacer llegar la mercancía al destino acordado con el comprador, por el medio de transporte que el vendedor decida, y se obliga a pagar el coste del transporte internacional hasta el destino convenido (...) y el seguro también hasta ese destino. La transferencia del riesgo se realiza en el momento en que la mercancía ha sido cargada a bordo del medio de transporte en el punto de carga en origen."

⁸³ ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. " 2.4. Carriage and Insurance Paid To o *CIP* (Transporte y Seguro Pagados Hasta)". Por otro lado, según este autor, el *CIP* puede operar para cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, fluvial, lacustre, etc.). A mayor abundamiento, también puede consultarse: PILTZ, B., "Incoterms® 2020", en *Revija Kopaoničke škole prirodnog prava*, vol. 2, br. 1, 2020, p. 12; RAMBERG, J., *ICC Guide to Incoterms 2010*, ICC Services Publications, París, 2011, pp. 52 y 123; y, WOLTERS KLUWER, "CIP (Transporte y seguro pagado hasta destino)", en: <https://bit.ly/3djB2ZQ>, visitado el 18 de febrero del 2021.

d. Carriage Paid to (CPT o transporte pagado hasta), puede utilizarse para cualquier tipo de transporte (o para el transporte multimodal) e, implica que los riesgos de pérdida o deterioro se transmiten al comprador cuando el vendedor entrega la mercadería al transportista (o al primer transportista si se contratan varios transportistas sucesivos hasta el destino convenido) en el lugar acordado por las partes (lugar de origen). Los costes se transmiten al comprador en el lugar de destino convenido (incluido los costes descarga si no ha sido pactado por las partes), por lo que, los costes (incluido gastos de despacho aduanero de exportación) hasta ese punto estarán a cargo del vendedor y, los gastos de despacho aduanero de importación estarán a cargo del comprador ⁸⁴.

D. Grupo “D”:

a. Delivered at Place (DAP o entregada en lugar), puede utilizarse, también, para cualquier tipo de transporte (o para el transporte multimodal) e, implica que los riesgos y costes se transmiten al comprador cuando el vendedor entrega la mercadería lista para su descarga en el medio de transporte de llegada en el lugar de destino. Vale precisar que el vendedor está obligado a cubrir los gastos de despacho aduanero de exportación, mientras que el comprador está obligado a cubrir los gastos de despacho aduanero de importación, así como los costes de descarga si no ha sido pactado por las partes ⁸⁵.

⁸⁴ RAMBERG, J., *ICC Guide...*, *ob. cit.*, pp. 52 y 111. Cfr. HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, pp. 129-130, y ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. " 2.3. Carriage Paid To o CPT (Transporte Pagado Hasta)". En la SJM Barcelona, N.º 8, 16 diciembre 2019 (LA LEY 179491/2019), se ha señalado que: "*El (...) 'CPT' (...) es un término equivalente al 'CFR' (...) por medio del cual el vendedor asume la obligación de contratar el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado (...). La entrega y la transmisión de los riesgos se producen cuando la pone a disposición del transportista (...) que ha de trasladarla y no cuando llega a su destino. (...). En este término no existe una obligación específica ni para el vendedor ni para el comprador de formalizar un contrato de seguro para las mercancías o para el transporte de las mismas.*"

⁸⁵ RAMBERG, J., *ICC Guide...*, *ob. cit.*, p. 59 y 137. Cfr. HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 132, y ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. " 2.5. Delivered at Place o DAP (Entregada en Lugar)". En la SJM Bilbao, N.º 2, 22 enero 2016, se ha señalado que: "*(...) el (...) DAP (...) supone (...) la entrega de la mercancía al comprador (...) sin descarga (...).*"

b. *Delivered at Place Unloaded (DPU o entregada en lugar de descarga)* ⁸⁶, implica que los riesgos y costes se transmiten al comprador cuando el vendedor entrega la mercadería descargada (del medio de transporte de llegada) en un punto determinado del lugar de destino, tales como: terminales de transporte (puertos o aeropuertos), o instalaciones como muelles, almacenes, depósitos y zonas francas ⁸⁷.

c. *Delivered Duty Paid (DDP o entregada derechos pagados)*, puede utilizarse, de igual manera, para cualquier tipo de transporte (o para el transporte multimodal) e, implica que los riesgos y costes se transmiten al comprador cuando el vendedor entrega la mercadería despachada para su importación y lista para su descarga en el medio de transporte de llegada en el lugar de destino. Tal como se aprecia, el vendedor está obligado a cubrir los gastos de despacho aduanero de exportación y de importación, mientras que el comprador está obligado a asumir los costes descarga si no ha sido pactado por las partes ⁸⁸.

3.2. Los riesgos acorde a los instrumentos del UNIDROIT

⁸⁶ En la edición de los INCOTERMS 2020, el término *DPU* ha sustituido al término *DAT (Delivered At Terminal o entregada en terminal)* de la versión de los INCOTERMS 2010, eliminándose, así, la referencia a la "terminal" en aras de posibilitar que la mercadería descargada de los modos de transporte se considere entregada por el vendedor al comprador en una locación específica, y no solo en una terminal., *vid.* ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis de la nueva versión...", *ob. cit.*, apdo. "I. Introducción a los Incoterms 2020", s. apdo. "1. El origen de los Incoterms y sus sucesivas revisiones".

⁸⁷ PILTZ, B., "Incoterms® 2020", *ob. cit.*, pp. 10-11. A diferencia del término 'DAP', esta cláusula obliga al vendedor descargar la mercadería. *Cfr.* ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.6. Delivered at Place Unloaded o DPU (Entregada en Lugar Descargada)"; HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, pp. 132-133; y, GUARDIOLA LINDE, M., "Principales cambios introducidos por los Incoterms 2020", apdo. "VIII. Reglas Incoterms 2020", *en Revista de Opinión*, N° 65, Sección Estudios, Wolters Kluwer.

⁸⁸ RAMBERG, J., *ICC Guide...*, *ob. cit.*, p. 59 y 149. *Cfr.* HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios...", *ob. cit.*, p. 133, y ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis...", *ob. cit.*, "II. El contenido de los Incoterms 2020", sec. "2.7. Delivered Duty Paid o DDP (Entregada Derechos Pagados)". En la SJM Bilbao, N.º 1, 7 junio 2006, se ha señalado que: "La venta DDP (...) obliga al vendedor a satisfacer las licencias de importación y exportación, atribuyéndole todos los riesgos hasta la entrega en el lugar de destino convenido."

3.2.1. La transmisión del riesgo en el marco del Convenio relativo a una Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (LUVI) ⁸⁹

El inc. 1 del artículo 35° de la LUVI señala que la conformidad de la mercadería estará sujeta al estado en que se encuentre - en armonía con el contrato - al momento de la transmisión del riesgo o al momento en que el riesgo se hubiera transmitido de no haberse producido la declaración de resolución del contrato o la exigencia de sustitución de las mercaderías ⁹⁰.

El artículo 96° de la LUVI indica que, una vez transmitido el riesgo al comprador, este no quedará eximido de pagar el precio aunque se haya perdido o deteriorado la mercadería, salvo que ese hecho se derive de un acto del vendedor o de un tercero que esté bajo su responsabilidad ⁹¹.

El párr. 1) del artículo 96° de la LUVI subraya que la transmisión del riesgo se producirá con la entrega de la mercadería acorde con las disposiciones del contrato y del presente instrumento legal. Seguidamente, el párr. 2) del citado artículo refiere que no se transmitirá el riesgo al comprador si la entrega de la mercadería se ha realizado no conforme con el contrato, salvo que el vendedor adopte las medidas necesarias para subsanar los defectos de la mercadería; a *contrario sensu* se transmitirá el riesgo en el momento de la entrega de la mercadería cuando el

⁸⁹ UNIDROIT, en: <https://bit.ly/3uzQKFJ>, visitado el 1 de abril del 2021. La LUVI entró en vigor el 18 de agosto de 1972, y fue ratificado por ocho (8) Estados (Reino Unido, Alemania, San Marino, Países Bajos, Italia, Luxemburgo, Israel y Bélgica), *vid.* UNIDROIT, en: <https://bit.ly/2PTJKnR>, visitado el 1 de abril del 2021. Se anticipó *ut supra* que la LUVI es un antecedente de la CISG que, según el propio UNIDROIT, ha sido sustituida por aquella. Es menester añadir que en 1968 la UNCITRAL solicitó al secretario general de las Naciones Unidas que traslade a los Estados miembros el texto de la LUVI para invitarlos a adherirse a ella; no obstante, tales Estados no lo consideraron favorable por su carácter bastante eurocéntrico. *Vid.* UNIDROIT, en: <https://bit.ly/3fKz7i2>, visitado el 1 de abril del 2021.

⁹⁰ TUNC, A., *Commentary of the Hague Conventions of 1st July 1964 on the International Sale of Goods and on the Formation of Contracts of Sale*, Ministerie Van Justitie, 1964, p. 56, en: <https://bit.ly/3dxLRpz>, visitado el 4 de abril del 2021. *Cfr.* Artículo 105.1 de la PREPECO, según el cual, el vendedor responderá por la falta de conformidad que se manifieste en el momento de la transmisión del riesgo.

⁹¹ *Cfr.* Artículo 140° de la PREPECO, en virtud del cual, la pérdida o los daños en los bienes que se hayan producido después de la transmisión del riesgo, no eximirán al comprador de su obligación de pagar el precio, a menos que dicha pérdida o daños sean imputables al vendedor.

comprador no haya declarado resuelto el contrato y, además, haya solicitado mercadería en sustitución ⁹².

El párr. 1) del artículo 98° de la LUVI prevé que la transmisión del riesgo se producirá a partir de la fecha en que la entrega hubiera podido consumarse en el supuesto que la entrega tardía de la mercadería resulte del incumplimiento de alguna obligación del comprador. El párr. 2) del citado artículo, señala que, en el caso de mercaderías genéricas o no determinadas, la transmisión del riesgo solo se producirá por el retraso en su recepción por parte del comprador cuando el vendedor las haya reservado o separado conforme al contrato y haya notificado al comprador que lo ha hecho. El párr. 3) del artículo en mención, precisa que si el vendedor no puede reservar o separar una parte de las mercaderías genéricas o no determinadas hasta que las entregue al comprador - y, por tanto, este se hiciera cargo de ellas - , será suficiente que el vendedor efectúe los actos que fueran necesarios para que el comprador las reciba ⁹³.

El párr. 1 del artículo 99° de la LUVI indica que el riesgo se transmitirá al comprador cuando la mercadería - que será transportada por mar - haya sido entregada al transportista ⁹⁴. Por otra parte, el párr. 2 del artículo en mención deja sentado que si el vendedor tuviera conocimiento o debió haber tenido conocimiento que la mercadería se había perdido o deteriorado al momento de la celebración del contrato, el riesgo continuará siendo de aquel hasta ese momento ⁹⁵.

El artículo 100° de la LUVI, en concordancia con el párr. 3 del artículo 19° de dicha norma, indica que si el vendedor tuviera conocimiento o debió haber tenido

⁹² TUNC, A., *Commentary of the...*, *ob. cit.*, p. 102. El artículo en comentario guarda relación con la transmisión del riesgo y la conformidad de las mercaderías, así como de la posibilidad de la subsanación de los defectos por parte del vendedor.

⁹³ TUNC, A., *Commentary of the...*, *ob. cit.*, p. 104. *Cfr.* VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional...", *ob. cit.*, p. 524. Obsérvese que el artículo 141° de la PREPECO, señala que el riesgo solo se transmitirá cuando los bienes que han de ser suministrados de acuerdo con el contrato hayan sido identificados con claridad.

⁹⁴ Este apartado coincide con la regla de las compraventas indirectas previstas por la CISG. *Vid.* VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional...", *ob. cit.*, p. 551.

⁹⁵ TUNC, A., *Commentary of the...*, *ob. cit.*, pp. 105-106. Este párrafo del mencionado artículo clarifica que el riesgo no se transmitirá al comprador cuando el vendedor conocía o debió haber conocido que, al momento de la celebración del contrato, las mercaderías habían sufrido daños.

conocimiento que las mercaderías (no destinadas con claridad a la ejecución del contrato) que habían sido entregadas al transportista, se perdieron o deterioraron después de ese acto de entrega, el riesgo permanecerá con el vendedor hasta el momento en que notifique al comprador el aviso de envío u otro documento que especifique tales mercaderías; en otras palabras, cuando el vendedor conocía o debió haber conocido el estado de las mercaderías en el momento de enviar aquella notificación, el riesgo sólo se transmitirá a partir de ese momento ⁹⁶.

Finalmente, el artículo 101° de la LUVI señala que la transmisión del riesgo no se definirá necesariamente por las disposiciones del contrato relacionadas a los costos.

3.2.2. Los riesgos en el marco de los Principios UNIDROIT

El contrato de compraventa internacional de mercaderías, también, puede regularse por los principios UNIDROIT siempre que sean incorporados como *lex contractus* en dicho contrato por acuerdo expreso de las partes ⁹⁷. Se ha identificado que algunos tribunales reconocen que los Principios UNIDROIT son una expresión de la nueva *lex mercatoria* y reflejan los usos del comercio internacional ⁹⁸. Una

⁹⁶ TUNC, A., *Commentary of the...*, *ob. cit.*, pp. 107-108. De acuerdo con este artículo, el riesgo se transmitirá una vez que el vendedor haya notificado al comprador las mercaderías que han sido materia de envío.

⁹⁷ ARANZADI INSTITUCIONES, “Compraventa internacional de mercaderías: Definición, regulación legal y caracteres”, *Comentarios Prácticos* (1), DOC 2015\1320. *Cfr.* YELO FERNÁNDEZ, J., e ISCAR DE HOYOS, J., *Los diferentes tipos de contrato en mercados internacionales*, en *Practicum. Practicum Comercio Exterior 2016*, Aranzadi, 2015, p. 10. El UNIDROIT, en aras que dichos Principios gobiernen los intereses de las partes, entre otras cláusulas, sugiere que la siguiente sea incorporada al contrato: “*El presente contrato se regirá por los Principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales (2016)*”. *Vid.* UNIDROIT, *Model Clauses for the Use of the Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Roma, 2013, p. 6. Téngase presente que los Principios UNIDROIT son instrumentos del Derecho uniforme que han coadyuvado a la armonización y coordinación del derecho contractual internacional, y que están enfocados en saciar las necesidades del comercio internacional. *Vid.* ROBLES FÁRIAS, D., *Derecho Contractual Internacional*, Tirant lo Blanch, México, 2021, pp. 16, 111 y 116.

⁹⁸ En el AA N.º 12949, ICC International Court of Arbitration, octubre 2004, se ha considerado a los Principios UNIDROIT como una expresión de las prácticas comerciales internacionales, y como un valioso instrumento para la interpretación de las obligaciones comerciales y la voluntad de las partes, cuando dicha interpretación sea necesaria. *Cfr.* AA N.º 9333, ICC International Court of Arbitration, octubre 1998, *vid.* IBA, CALKOEN W. (coord.), *Perspectives in Practice of the UNIDROIT Principles 2016*, julio 2020, pp. 80 y 295. *Cfr.* STJ do Rio Grande do Sul, Apelação Cível N.º 70072362940, 14 febrero 2017, en: <https://bit.ly/39toNqF>, visitado el 29 de marzo del 2021.

autora sostiene que estos principios (orientativos o rectores) son un conjunto de reglas atípicas y codificadas que regulan el "*iter contractus*", que son más completos y que están mejor estructurados que la CISG en lo relativo a la compraventa internacional de mercaderías⁹⁹. Asimismo, otro autor asevera que los principios en mención cumplen un papel interpretativo y suplementario de la CISG ante lagunas de principios generales dentro de la propia CISG¹⁰⁰. Si bien es cierto, cuestiones muy específicas como, por ejemplo, la transmisión del riesgo en los contratos de compraventa de mercaderías, están al margen del campo de aplicación de los Principios UNIDROIT¹⁰¹, no obstante, haremos una breve mención a los artículos 5.1.5.(c) y 6.2.2.(d) de estos principios que se ocupan someramente del riesgo. Cabe señalar que los citados principios no rigen la transferencia de la propiedad de los bienes (o mercaderías) objeto de venta ni tampoco la entrega de aquellos¹⁰².

El artículo 5.1.5.(c) de los Principios UNIDROIT (2016) establece que para determinar si la obligación de una de las partes implica realizar los mejores esfuerzos en el desempeño de una actividad o alcanzar un resultado específico, se tendrá en consideración, entre otros factores, el grado del riesgo para la consecución del resultado esperado. De esta manera, si el cumplimiento de la obligación de esa

⁹⁹ CAVALLER VERGÉS, M., "El valor jurídico ...", *ob. cit.*, pp. 257-258. Los principios de UNIDROIT (ediciones 1994, 2004, 2010 y 2016) son de carácter no vinculante o de *soft law* que fueron gestados por grupos de trabajo de expertos de los principales ordenamientos jurídicos del mundo, con el propósito de codificar "*los aspectos generales del derecho contractual internacional*". Vid. IBA, CALKOEN W. (coord.), *Perspectives in...*, *ob. cit.*, p. 3. Cfr. STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 6 julio 2020 (RJ\2020\2312), donde se ha indicado que tales Principios no acogen normas vinculantes y que su aplicación solo es factible cuando las partes o un tribunal (judicial o arbitral) elijan aplicarlos, siempre que dicha elección esté permitida por el sistema jurídico pertinente.

¹⁰⁰ PERALES VICASILLAS, P., "Retos y tendencias actuales en la interpretación de los textos de la CNUDMI", en *Revista de Derecho Mercantil - Civitas*, n° 306, 2017, p. 63. En ese contexto, un sector de la doctrina sostiene que, desde la perspectiva de la gestión de riesgos, es más adecuado para las partes en el marco de la contratación internacional optar por la aplicación de los Principios UNIDROIT en lugar de la ley nacional o de origen. Vid. BRÖDERMANN, E., "The Choice of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts in a 'Choice of Law' clause", en *Revista Bucerius Law Journal*, Heft 2/2018, p. 82, en: <https://bit.ly/39FIegj>, visitado el 31 de marzo del 2021.

¹⁰¹ IBA, CALKOEN W. (coord.), *Perspectives in...*, *ob. cit.*, p. 376.

¹⁰² CHRISTIE, R. H., *Transfer of Ownership in International Sales of Goods*, Thomas Laemmli, Suiza, 2007, p. 21, en: <https://bit.ly/3fDh1OS>, visitado el 31 de marzo del 2021.

parte implica un alto riesgo, por lo general, se espera que esa parte no lo lleve a cabo ¹⁰³.

El artículo 6.2.2.(d) de los Principios UNIDROIT (2016) señala que no existirá una excesiva onerosidad ¹⁰⁴ cuando el riesgo de la alteración o cambio de las circunstancias que conlleva a un desequilibrio de las prestaciones pactadas (p.e. el incremento de los costos de la prestación a cargo de una de las partes o la disminución del valor de la contraprestación que recibe la otra parte) es asumido por la parte en desventaja. Así, por ejemplo, una parte que realiza un transacción especulativa acepta y asume un determinado riesgo, aunque no haya sido consciente de aquel riesgo al momento de celebrar el contrato ¹⁰⁵.

¹⁰³ UNIDROIT, *Unidroit Principles of International Commercial Contracts (2016 edition)*, Rome, 2016, pp. 158-159.

¹⁰⁴ También denominada "*Teoría de la Imprevisión o rebus sic stantibus*". Vid. ROBLES FÁRIAS, D., *Derecho Contractual...*, ob. cit., p. 130. Para otro autor, la imprevisibilidad es el elemento que mejor caracteriza a la cláusula contractual *rebus sic stantibus*. Vid. ALVAREZ ROYO-VILLANOVA, S., *La Rebus Sic Stantibus en tiempos de pandemia: análisis general e impacto por sectores económicos*, apdo. "Condiciones para su aplicación: el carácter sobrevenido e imprevisible de la alteración y la inimputabilidad del perjudicado", Tirant lo blanch, Valencia, 2021, p. 238. Cfr. Artículo 6:111. (2) de los PECL, señala que, en el supuesto que el cumplimiento del contrato resulte excesivamente oneroso por el cambio de las circunstancias y a la parte afectada no se le pueda exigir que cargue con ese riesgo, las partes tendrán la obligación de negociar la adaptación del contrato o de ponerlo fin. Por su parte, el artículo 83.3.c) de la PREPECO, señala que la parte que es razonable que la parte perjudicada no asumiera el riesgo de un cambio excepcional de las circunstancias cuando el cumplimiento de sus obligaciones resulte excesivamente oneroso. A mayor abundamiento, en la STS Sala Primera, de lo Civil, del 23 abril 2012 (LA LEY 52693/2012), se desestimó la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* (remedio excepcional que implica una modificación de las obligaciones de las partes) al no haberse probado las dificultades extraordinarias alegadas por recurrente, en aras de exonerar a una de las partes de un riesgo que no le había sido asignado en el contrato, o de atenuar las consecuencias de la realización de ese riesgo, cfr. STS, Sala Primera, de lo Civil, 30 junio del 2014 (LA LEY 84939/2014), donde se concluyó que procede la modificación del contrato en virtud de la "*rebus sic stantibus*" (estando así las cosas) y, STS, Sala Primera, de lo Civil, 21 mayo del 2009 (LA LEY 84939/2014), donde se señaló que la cláusula "*rebus sic stantibus*" se aplica frente a "*la variación extraordinaria de las circunstancias originales, desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las prestaciones de las partes e imprevisibilidad de la alteración sobrevenida*".

¹⁰⁵ UNIDROIT, *Unidroit Principles of...*, ob. cit., 218 y 221. Cfr. Artículo 4:103. (2). b) de los PECL, indica que, una parte no podrá resolver o anular el contrato si el riesgo del error de hecho o derecho existente al momento de la celebración del contrato fue asumido por esa parte o debiera haber sido asumido por aquella según las circunstancias. Por su parte, el artículo 48.2 de la PREPECO, establece que una parte no podrá resolver el contrato invocando el error si el riesgo del error fue asumido, o debió haber sido asumido, según las circunstancias, por esa parte.

CAPÍTULO II: EL DAÑO Y LAS EXCLUSIONES DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL ANTE LA SUSPENSIÓN O RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

1. Tratamiento de los daños en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías

A la luz de los artículos 71°, 74° y 77 de la CISG, se abordarán, suscintamente, los daños imputables e inimputables a las partes. Es menester dejar sentado que para un autor, ex artículo 74° de la CISG, el daño (patrimonial) comprende al daño actual o daño emergente y al lucro cesante, sin perjuicio de otros tipos de daños (p.e. daño moral), en la medida que se subsuman al precitado dispositivo ¹⁰⁶.

1.1. Daños imputables a los sujetos contractuales

El incumplimiento inexcusable se configura cuando no se lleva a cabo el plan contractual por la pérdida, deterioro, falta de entrega o entrega tardía de la mercadería, lo que conlleva a la insatisfacción del acreedor ¹⁰⁷. En este escenario,

¹⁰⁶ ILLESCAS ORTIZ, R. y PERALES VISCASILLAS, P., Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme, Centro de Estudios Ramón Areces, marzo 2003, España, p. 227. A modo de referencia, para un autor, de conformidad con el artículo 1106° del Código Civil español, el daño emergente es el “*daño real o efectivo* [cuantificable]”, es la “*pérdida efectivamente sufrida*”, mientras que el lucro cesante es la ganancia dejada de percibir como consecuencia del incumplimiento, traducida en una “*pérdida real de ingresos*”, *vid.* MARTÍNEZ DEL TORO, S., “Daños por lucro cesante. Análisis jurisprudencial”, en *Práctica de Derecho de Daños*, N.º 137, Sección Estudios, Cuarto trimestre de 2018, LA LEY 12889/2018.

¹⁰⁷ VIDAL OLIVARES, A. y OVIEDO ALBÁN, J., “Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional...”, *ob. cit.*, p. 155. Para un autor, el incumplimiento subyace en la disconformidad de una parte con respecto a la discrepancia entre lo que ocurre en la realidad y aquello que ha sido pactado, *vid.* DE LA MAZA GAZMURI, I. y VIDAL OLIVARES, A., “Los efectos del incumplimiento contractual causado por caso fortuito en tiempos de pandemia Covid-19”, en *Revista de Derecho Civil*, Vol. VII, N.º 3, abril-junio, 2020, p. 129. Para otro autor, el incumplimiento es la falta de cumplimiento de las obligaciones del deudor y no anticipa necesariamente su responsabilidad ni priva al acreedor de exigirle la ejecución de sus prestaciones, aunque sea con retraso, *vid.* PILONETA ALONSO, L. M., *Contratos Mercantiles*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 96-97. *Cfr.* El artículo 8:101 de los PECL, concibe al “incumplimiento” de una obligación como cualquier cumplimiento deficiente, moroso y defectuoso, y la infracción al deber de cooperar orientado a satisfacer plenamente una obligación.

el acreedor podrá ejercer su derecho de exigir al deudor el "*cumplimiento forzoso*" de su obligación, o, en su lugar, "*dar por resuelto el contrato*" y, consecuentemente, exigir una indemnización de los daños y perjuicios ¹⁰⁸, pues, bajo los alcances de la CISG, el daño es consecuencia del incumplimiento ¹⁰⁹.

Es menester dejar sentado que los alcances o los límites del "*perjuicio indemnizable*" se tendrán que evaluar por medio de los criterios de la *previsibilidad* o *contemplatio rule* y el *deber de mitigar el daño* o *duty of mitigation* que están recogidos en la CISG ¹¹⁰, en armonía con los literales b) de los párrafos 1) de los artículos 45° y 61° del citado cuerpo normativo relativos a los derechos del comprador y del vendedor de ejercer su derecho a exigir una indemnización por daños y perjuicios.

Respecto a la *previsibilidad*, el artículo 74° de la CISG establece que la indemnización de daños y perjuicios es un derecho de la parte agraviada por el incumplimiento del contrato -en la medida que los daños hayan sido previsibles por

¹⁰⁸ PILOÑETA ALONSO, L. M., *Contratos Mercantiles...*, *ob. cit.*, p. 207. El literal b) de los párr. 1) de los artículos 45° y 61° de la CISG, prevén el derecho del vendedor y comprador (agraviados) de exigir a su respectiva contraparte una indemnización por los daños y perjuicios de conformidad con los artículos 74° a 77° de dicho tratado. En el Caso CLOUT N.° 596 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004], un tribunal sostuvo que el *quantum* indemnizatorio de los daños demandados se ha de calcular entre el valor de la mercadería especificado en el contrato y el valor de la mercadería efectivamente entregada por el vendedor.

¹⁰⁹ FUENTES GUÍÑEZ, R. A., *La extensión del daño contractual*, "Cap. III. El Derecho Internacional Privado y el Derecho Comunitario", s. apdo. "I. La Convención de Viena", LA LEY, Madrid, octubre 2009, LA LEY 11588/2011. De igual manera, estos criterios se abordan en los Principios UNIDROIT y en los PECL. De acuerdo con el artículo 44° de la CISG, concordante con el párr. 1) del artículo 39° de ese tratado, el comprador tendrá derecho a la indemnización por daños, excepto el lucro cesante, aunque no haya comunicado al vendedor la falta de conformidad de las mercaderías, siempre que pueda invocar una justificación razonable por haber omitido dicha comunicación. En el Caso CLOUT N.° 378 [Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000], un tribunal concluyó que la comunicación inoportuna de la falta de conformidad de la mercadería solo podría estar justificada si la parte agraviada logra probar que no era posible verificar los presuntos daños de la mercadería durante su elaboración.

¹¹⁰ FUENTES GUÍÑEZ, R. A., *La extensión ...*, *ob. cit.* Para este mismo autor, el criterio o regla de la previsibilidad es un "*parámetro de medición los daños*", según la cual, el deudor responde de los daños que se deriven de los riesgos asumidos y que se produzcan cuando los bienes sean introducidos en el patrimonio del acreedor. *Vid.* FUENTES GUÍÑEZ, R. A., *La extensión ...*, *ob. cit.*, "Cap. VI. La previsibilidad del daño", s. apdo. "2. Derecho común", (LA LEY 11591/2011). A mayor abundamiento, respecto a lo contrario a un acontecimiento previsible, otro autor refiere que un "acontecimiento imprevisible" se configura cuando la propia "observación de la realidad" de las partes no les permite anticiparlo ni tampoco sus consecuencias de alta trascendencia. *Vid.* MARTÍNEZ VELENCOSO, L. M., "Riesgo negocial v. cláusula 'rebus sic stantibus'. Comentario a las SSTS, 1ª, 1.6.2010 y 21.7.2010", en *Revista para el Análisis del Derecho InDret*, N.° 1, 2021, p. 8.

la parte incumplidora al momento de la celebración del contrato ¹¹¹-, y enuncia que el *quantum* indemnizatorio o resarcitorio está conformado por el valor de la pérdida sufrida y por la ganancia dejada de percibir como resultado del incumplimiento ¹¹².

Entorno *al deber de mitigar el daño*, el artículo 77° de la CISG dispone que corresponde este deber a la parte que alegue el incumplimiento del contrato, el cual consiste en adoptar medidas razonables, según las circunstancias, para reducir la pérdida y el lucro cesante derivados del incumplimiento. Si esa parte incumple o infringe el deber en mención no podrá pretender la indemnización de un daño que dentro de lo razonable hubiera podido sortear ¹¹³, y la otra parte podrá exigir la reducción de la indemnización de los daños en la cuantía en que debía haberse mitigado la pérdida o deterioro de la mercadería ¹¹⁴, en otras palabras, la

¹¹¹ UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 2, *ob. cit.*, p. 227. *Cfr.* Artículo 7.4.4 de los Principios UNIDROIT (2016), según el cual, la parte incumplidora, como consecuencia de su probable incumplimiento, solo será responsable del daño previsto o que de modo razonable podría haber previsto al momento de celebrar el contrato; y, el artículo 9:503 de los PECL, señala que la parte incumplidora solo es responsable del daño previsto o de aquel que de modo razonable podría haber previsto cuando se celebró el contrato, salvo en los supuestos de incumplimiento doloso o con culpa grave. Téngase presente que, en el Caso CLOUT N.° 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002], un tribunal señaló que el artículo 74° de la CISG recoge el principio de previsibilidad y de plena compensación de los daños, enfatizando que el universo de pérdidas deben ser compensadas en la medida en que fueran previsibles al momento de perfeccionarse el contrato; además, precisó que el requisito de previsibilidad se cumplía si, en cualquier circunstancia del caso concreto, una persona razonable y diligente pudiera haber previsto las consecuencias del incumplimiento del contrato.

¹¹² El artículo 74° de la CISG empodera a los tribunales para deliberar respecto a “*la pérdida sufrida... [por la parte agraviada] como consecuencia del incumplimiento*”, *vid.* CISG-AC, “Opinión Consultiva N.° 6”, Valoración de los Daños y Perjuicios conforme al Artículo 74° de la CISG, Estocolmo, 2006, en: <https://bit.ly/3nZYYVo>, consultado el 7 mayo del 2021, p. 3. *Cfr.* Artículo 7.4.2 de los Principios UNIDROIT (2016), que prevé el derecho de la parte perjudicada a una indemnización integral por los daños causados por el incumplimiento, que puede ser, incluso, no pecuniaria (no patrimonial), es decir, motivada en el sufrimiento físico o emocional.

¹¹³ FUENTES GUÍNEZ, R. A., *La extensión ...*, *ob. cit.* *Cfr.* Artículo 7.4.7 de los Principios UNIDROIT (2016), indica que la cuantía de la indemnización por daños se reducirá en la medida en que hayan contribuido al daño la acción u omisión de la parte agraviada (que suponen que el incumplimiento de las propias obligaciones contractuales de esa parte) u otro acontecimiento cuyo riesgo haya sido asumido por esa parte (hechos externos derivados de actos u omisiones de terceros bajo su responsabilidad). En ese sentido, la contribución al daño de esa parte será mayor cuanto más grave sea el incumplimiento de sus obligaciones.

¹¹⁴ Para un autor, el deber de mitigar el daño tiene por objetivo impedir que el daño producido se dilate. *Vid.* OVIEDO ALBÁN, J., “La protección del comprador...”, *ob. cit.*, p. 232. En nuestra opinión, si surgen otros daños como consecuencia de la inobservancia de tal deber, la parte que invoca el incumplimiento del contrato no podrá exigir la indemnización de aquellos daños. En el AA N.° 8817, ICC International Court of Arbitration, diciembre 1997, se reconoce que el artículo 77° de la CISG recoge el principio de la reducción de los daños y perjuicios, según el cual, la parte que sufre el daño debe adoptar medidas para mitigarlo. De igual manera, reconoce que una regla similar está prevista en el artículo 7.4.8 de los Principios UNIDROIT (2016), en virtud del cual se exime de responsabilidad a la parte incumplidora respecto de los daños que hubieran podido reducirse de haber adoptado medidas razonables la parte perjudicada, es decir, en el supuesto que se

indemnización se reduciría si se logra verificar la inacción o inercia de la parte agraviada para aminorar el daño en la forma establecida en el citado artículo ¹¹⁵.

1.2. Daños inimputables a los sujetos contractuales

En atención a los párr. 1) y 2) del artículo 71° de la CISG, una parte no incurrirá en incumplimiento del contrato ni tampoco en responsabilidad por los daños que pudiera haber sufrido la mercadería, cuando esa parte retrasa o suspende el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del contrato de compraventa internacional en caso sea evidente que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de su contraprestación ¹¹⁶, o cuando se oponga a que las mercaderías sean puestas en poder del comprador tras haber sido éstas expedidas antes que resulte manifiesto el incumplimiento de la otra parte de una parte sustancial de su contraprestación. En ambos supuestos, el párr. 3) del artículo en mención prescribe que la parte que difiera la ejecución de sus obligaciones debe comunicar a la otra parte su proceder; sin embargo, añade que esa parte deberá cumplir sus obligaciones una vez que reciba las garantías suficientes de la otra parte de que cumplirá su contraprestación ¹¹⁷.

indemnice a la parte perjudicada por los daños, el *quantum* indemnizatorio se reducirá a la cuantía en que debiera haberse reducido la pérdida o deterioro. *Cfr.* STS, Sala Primera, de lo Civil, del 14 mayo 2013 (LA LEY 12697/2003), donde el tribunal desestimó la reducción del lucro cesante alegada por el demandado (el vendedor), debido a que no se había acreditado que el demandante (el comprador) pudo haber adquirido la mercadería (igual o similar) a un menor precio para mitigar los daños; por ello, ordenó al vendedor que cumpla con indemnizar al comprador por la mercadería no entregada por un monto equivalente a la diferencia de precios entre la fecha del contrato compraventa y diciembre de 1994.

¹¹⁵ *Cfr.* Artículo 7.4.8 de los Principios UNIDROIT (2016), según el cual, no le será imputable a la parte incumplidora el daño sufrido por la parte perjudicada si ese daño pudo haber sido mitigado si esa parte hubiera razonablemente adoptado las medidas correspondientes; y, el Artículo 9:505 de los PECL, señala, por un lado, que el daño sufrido por la parte perjudicada no será responsabilidad de la parte incumplidora si se comprueba que esa parte pudo haber mitigado el daño adoptando medidas razonables; y, por otro lado, que la parte perjudicada tiene derecho al reintegro de los gastos que hubiere efectuado para mitigar el daño.

¹¹⁶ El párr. 1) del precitado texto normativo precisa que el incumplimiento de la parte sustancial de la contraprestación puede tener su causa en un *grave menoscabo* de la *capacidad* de aquella parte para cumplirla o *de su insolvencia*, y en el *comportamiento* de esa parte *al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato*.

¹¹⁷ En el Caso CLOUT N.º 432, Landgericht Stendal, Alemania, 12 de octubre de 2000, un tribunal estimó que el comprador solo podía invocar su derecho a suspender sus obligaciones contractuales en atención al artículo 71° de la CISG si cumplía con su deber de notificarlo de manera inmediata al vendedor.

Por otro lado, de acuerdo con el artículo 7.1.2 de los Principios UNIDROIT (2016), una parte no podrá invocar el incumplimiento de la obligación de la otra parte si ese incumplimiento se deriva de un acontecimiento cuyo riesgo es imputable a la parte que alega el incumplimiento ¹¹⁸.

2. Exclusiones de la responsabilidad civil ante la suspensión o resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías

En este apartado analizaremos la relación entre el incumplimiento y el caso fortuito o fuerza mayor ¹¹⁹, así como las circunstancias en los que aquellos pueden ser causales para la suspensión o para la resolución del contrato de compraventa internacional de mercaderías ¹²⁰. Si bien es cierto, la CISG no utiliza aquellos

¹¹⁸ UNIDROIT, *Unidroit Principles of...*, *ob. cit.*, 228 y 229. *Cfr.* Artículo 8:102 de los PECL, según el cual, si el incumplimiento es atribuible al acreedor, éste nada podrá reclamar contra el deudor.

¹¹⁹ Tanto el caso fortuito y la fuerza mayor liberan de responsabilidad a la parte incumplidora; empero, ambos conceptos pueden distinguirse en atención a la procedencia interna o externa del hecho que impide la ejecución de la obligación. El caso fortuito responde a un acontecimiento interno al círculo de la actividad del sujeto contractual (p.e. accidentes profesionales, incendio, etc); mientras que la fuerza mayor responde a un acontecimiento externo e insuperable al círculo de la actividad del sujeto contractual (p.e. terremotos, inundaciones, etc.), *Vid.* DÍAZ DE LEZCANO SEVILLANO, I., El caso fortuito, apdo. "IV. Distinción entre caso fortuito y fuerza mayor", en *Revista Actualidad Civil*, N.º 12, Sección Derecho de los contratos / A fondo, diciembre 2020, Wolters Kluwer, LA LEY 15081/2020. Para otro autor, el caso fortuito *per se* presupone un incumplimiento contractual, *vid.* DE LA MAZA GAZMURI, I. y VIDAL OLIVARES, A., "Los efectos del incumplimiento contractual...", *ob. cit.*, p. 153. Otro autor precisa que cualquier acontecimiento de la vida no puede calificarse de fuerza mayor, sino, solo aquellos eventos extraordinarios que tienen una base objetiva, *vid.* IBA, CALKOEN W. (Coord.), *Perspectives in...*, *ob. cit.*, p. 264. También puede consultarse: DE LA MAZA GAZMURI, I y VIDAL OLIVARES, A., *Contrato y Caso Fortuito*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 23-31. En la STC, Sala Primera, de lo civil, de 4 febrero del 2015 (LA LEY 21174/2015), se destaca que la doctrina concibe a la fuerza mayor como aquel suceso que es extraño al riesgo específico, y al caso fortuito como la fuerza mayor interna, implícita en el riesgo, que, a diferencia de la fuerza mayor en estricto, contempla la posibilidad de una sospecha de culpa. *Cfr.* Artículo 1315º del Código Civil peruano que concibe al caso fortuito o fuerza mayor como una causa no imputable a cualquiera de las partes y que consiste en un evento extraordinario, imprevisible e irresistible que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso. Cabe señalar que ni el Código Civil español ni el Código Civil de Cataluña recogen una definición de "caso fortuito o fuerza mayor".

¹²⁰ A modo de comentario, el artículo 7.1.7.(4) de los Principios UNIDROIT prevé el derecho de las partes a resolver y suspender el contrato. Por su parte, el artículo 9:301 de los PECL, solo prevé el derecho de resolución del contrato frente a un incumplimiento esencial e, inclusive, ante el retraso del cumplimiento, siempre que se haya vencido el plazo adicional concedido por la parte perjudicada para tal fin, conforme al artículo 8:106 del citado cuerpo normativo. No está demás indicar que los literales b) y c) del artículo 621-37 de la Ley 3/2017, de 15 de febrero, del libro sexto del Código civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, y de modificación de los libros primero, segundo, tercero, cuarto y quinto, prevén los remedios de suspensión y resolución del contrato.

términos habituales y singulares (caso fortuito o fuerza mayor) de muchos ordenamientos jurídicos, no obstante, para tal fin, se analizarán los alcances de los artículos 79° y 80° del Capítulo V de la CISG que prevén la exoneración parcial o total a una parte de las consecuencias jurídicas del incumplimiento contractual (o de la propia CISG) en especiales circunstancias ¹²¹.

El párr. 1) del artículo 79° de la CISG sostiene que se excluirá de responsabilidad a una parte del incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si acredita que ese hecho es consecuencia de un impedimento ¹²² ajeno a su voluntad, ineludible o “*más allá de su control*”, además si razonablemente no era previsible (o exigible) que al momento de la celebración del contrato tuviese en consideración tal impedimento, ni que razonablemente se podía esperar que pudiera evitarlo o superarlo, ni tampoco que pudiera evitar o superar sus consecuencias razonablemente ¹²³. Al respecto, en el Caso Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, del 04 julio de 1997, un tribunal verificó que el vendedor se obligó a entregar al comprador veinte (20) camiones de concentrado de tomate, sin embargo, el comprador solo recibió (1) camión de carga, por lo que, optó por resolver el contrato. Si bien, el tribunal advirtió que las fuertes lluvias en Francia habían reducido la producción de tomates y originado el aumento de su precio, ese acontecimiento no había mermado las cosechas de tomates; razón por la cual, el

¹²¹ Un sector de la doctrina considera que el artículo 79° de la CISG prevé una excepción al principio de *pacta sunt servanda* por razones de fuerza mayor e impedimento, en armonía con la teoría de la imprevisión. Vid. RUIZ MORATO, N., "La teoría de la imprevisión y subdesarrollo internacional", en *Revista Derecho y Realidad*, N.º 7, 2006, p. 162. Para un autor, por el principio "*pacta sunt servanda*" los "*contratos deben ser respetados o cumplidos*", vid. GARCÍA-PITA LASTRES, J. L., *Contratos y Covid. El principio 'Pacta Sunt Servanda' y la Regla 'Rebus Sic Stantibus'*, Valencia, 2021, pp. 45-46.

¹²² En el Caso CLOUT N.º 166, Arbitraje-Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 marzo, 21 de junio de 1996, el tribunal estimó que el impedimento para ser tal debe estar "*fuera de la esfera de influencia del vendedor*", es decir, fuera de su alcance.

¹²³ GARRO, Alejandro M., "Opinión N.º 7 de la CISG-AC, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG", China, octubre 2007, en: <https://bit.ly/3etyIyd>, consultado el 23 abril del 2021, pp. 2 y 3. El citado autor, también, añade que la CISG al utilizar el término "*impedimento, pone a un lado las teorías de rebus sic stantibus, imprevisión, o las teorías del hards hip basadas en un cambio de circunstancias.*" En el Caso Tribunal de Commerce de Besançon, France, del 19 enero de 1998, el tribunal valoró que el vendedor no haya actuado de mala fe para determinar si estaba excluido de responsabilidad, de conformidad con el artículo 79° de la CISG. Vale precisar que, en la STS, Sala Primera, de lo civil, 9 de julio 2014 (LA LEY 95249/2014), el tribunal sostuvo que la "*inevitabilidad*" prevista en el párr. 1 del artículo 79° no exonerará a la parte incumplidora si al momento de celebrarse el contrato el riesgo era razonablemente controlable por esa parte. Cfr. Artículo 1105° del Código Civil español que deja sentado que ninguna de las partes responderá de acontecimientos que no pudieron preverse, o que aun habiendo sido previstos sean inevitables.

tribunal concluyó que el vendedor estaba en condiciones de cumplir sus obligaciones en tanto la reducción de la cosecha y el incremento del precio del tomate no eran impedimentos que el vendedor no podía superar; y, por tanto, el vendedor no podía estar exento de responsabilidad por el incumplimiento de sus obligaciones, conforme a lo previsto por el artículo 79° de la CISG ¹²⁴.

Seguidamente, el párr. 2) del artículo 79° de la CISG señala que una de las partes quedará liberada de responsabilidad por su incumplimiento motivado en el incumplimiento de un tercero al que haya encomendado o subcontratado la ejecución parcial o total del contrato, si acredita que tanto aquella como el tercero

¹²⁴ Cfr. Caso *Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica*, del 02 mayo de 1995, donde el tribunal verificó el vendedor resolvió el contrato por el incumplimiento del comprador de pagar el precio convenido bajo la alegación que el vendedor se negó a renegociar el precio de las frambuesas congeladas que había sufrido una caída importante en el mercado internacional. Para el tribunal, la caída del precio del producto a nivel internacional no constituía un caso de fuerza mayor que libere al comprador del incumplimiento de su obligación, en virtud del artículo 79° de la CISG, pues, las fluctuaciones de los precios son riesgos previsibles y normales de las operaciones económicas; Caso *CLOUT N.° 277, Oberlandesgericht Hamburg, Alemania*, 28 febrero de 1997, el tribunal verificó que el objeto de compraventa era hierro y molibdeno proveniente de China, que el vendedor no cumplió con entregar al comprador, en tanto el proveedor chino tampoco había entregado la mercadería al vendedor. En ese sentido, el tribunal dictaminó que tal impedimento del vendedor no daba lugar a la exención de su responsabilidad con arreglo al artículo 79° de la CISG, pues, el propio vendedor asumió el riesgo de recibir la entrega de la mercadería de su proveedor, y dejó sentado que el vendedor habría quedado exento de responsabilidad solo si dichos productos de calidad igual o similar ya no existían en el mercado internacional; Caso *CLOUT N.° 54, Tribunale Civile di Monza, Italia*, 14 de enero de 1993, el tribunal verificó que el vendedor (italiano) no cumplió su obligación de entregar la mercadería al comprador (sueco), dado que el precio de aquella habría aumentado en aproximadamente 30% después de la celebración del contrato y antes de su entrega, y, por ello, reclamó la anulación del contrato alegando "*gravosidad*" (excesiva onerosidad sobrevenida). Para el tribunal no resultaba aplicable la CISG, debido a que al momento de la celebración del contrato aquella no formaba parte del Derecho interno de Suecia, y, aun cuando resultara aplicable, el vendedor no habría podido invocar "*gravosidad*" como causal de anulación del contrato, puesto que el artículo 79° ni ningún otro de la CISG no contempla dicho remedio; Caso *CLOUT N.° 271, Bundesgerichtshof, Alemania*, 24 de marzo de 1999, donde el tribunal sostuvo que las circunstancias que dan lugar a la exención de la responsabilidad no modificarán la atribución del riesgo a la parte correspondiente; Caso *CLOUT N.° 142, Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria, Rusia*, 17 de octubre de 1995, donde el tribunal examinó la antítesis del comprador que, al amparo del párr. 1) del artículo 79°, había alegado la exoneración de su responsabilidad por el incumplimiento del pago del precio de la mercadería debido a que el hecho de haber podido disponer de recursos en divisas debía estimarse como fuerza mayor. Para el tribunal ese hecho no podía considerarse una evento de fuerza mayor, dado que la falta de divisas no integraba la lista de casos pactada por las partes que podrían constituir fuerza mayor y, por tanto, que podrían exonerarlas de responsabilidad por incumplimiento de sus obligaciones; y, Caso *CLOUT N.° 140, Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria, Rusia*, 16 de marzo de 1995, en el que el tribunal sostuvo que no podía considerarse como causal de exoneración del vendedor el hecho que el proveedor de aquel (el fabricante) no le haya suministrado la mercadería objeto del contrato con el comprador; además, subrayó que el vendedor no logró acreditar que "*no cabía esperar razonablemente, al celebrar el contrato, el obstáculo que le impediría cumplirlo, ni evitar o superar ese obstáculo o sus consecuencias*". A tenor de estos casos, obsérvese que la exoneración de la responsabilidad podría presuponer una situación análoga a la fuerza mayor o caso fortuito.

estaban exonerados de responsabilidad conforme al párr. 1) antes mencionado ¹²⁵. Sobre el particular, en el Caso CLOUT N.º 331, Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999, el tribunal concluyó que, de conformidad con el artículo 31º de la CISG relativo al deber de entrega del vendedor de la mercadería, el vendedor en tanto solo estaba obligado a entregar la mercadería al primer transportista para que la traslade al comprador, aquel no era responsable por el incumplimiento del porteador al que había encargado parcialmente la ejecución del contrato, en aplicación del párr. 2) del artículo 79º de la CISG. Así las cosas, para determinar que el vendedor había cumplido su obligación, debía verificarse que haya cumplido con enviar a tiempo la mercadería, más no que el comprador las haya recibido a tiempo.

Acto seguido, el párr. 3) del artículo 79º de la CISG dispone que la exclusión de la responsabilidad al que se refieren los párrafos anteriores surtirá efecto mientras dure el impedimento, lo que, a nuestro juicio, presupone la temporalidad de aquella exclusión, así como del impedimento que lo justifica, por lo que, en la línea argumentativa de un autor, extinguida la causa del impedimento, la parte contraria podrá exigir el cumplimiento del contrato ¹²⁶.

Por otro lado, el párr. 4) del artículo 79º de la CISG regula el deber de la parte incumplidora de comunicar a la otra parte dentro de un plazo razonable respecto al impedimento y sus efectos sobre su capacidad para dar cumplimiento a sus obligaciones desde el momento en que tuviera o debiera haber tenido conocimiento de ese hecho, de lo contrario, incurrirá en responsabilidad por los daños y perjuicios derivados de esa falta de comunicación. Para un autor, la exclusión de la responsabilidad mantiene vigente al contrato y las obligaciones contraídas en él, y

¹²⁵ Este párrafo se refiere a la exoneración de la responsabilidad de los vendedores o compradores fundamentada en el incumplimiento de las obligaciones de un tercero (p.e. proveedor, subcontratista) y en la satisfacción por parte de dichos sujetos de especiales requisitos exigidos para tal exoneración por el párrafo precedente. *Vid.* GARRO, Alejandro M., “Opinión N.º 7...”, *ob. cit.*, pp. 10-11.

¹²⁶ YELO FERNÁNDEZ, J., e ISCAR DE HOYOS, J., *Los diferentes...*, *ob. cit.*, pp. 55-56. *Cfr.* artículo 7.1.7.(2) de los Principios UNIDROIT y, con el artículo 8.108.(2) de los PECL.

permitirá que una de las partes se exima de honrar indemnizaciones por daños por razones ajenas a su voluntad (dolo) o falta de diligencia ¹²⁷.

Finalmente, el párr. 5) del artículo 79° de la CISG precisa que lo dispuesto en los párrafos precedentes no impedirá a ninguna de las partes ejercer cualquier derecho reconocido por la CISG distinto del derecho a exigir una indemnización por y perjuicios, lo que presupone, en nuestra opinión, por ejemplo, que frente a la entrega tardía de la mercadería, como consecuencia de un impedimento, el comprador no podría ejercer su derecho indemnizatorio contra el vendedor; sin embargo, el vendedor conservará el resto de sus obligaciones en el marco de la CISG que no sean susceptibles de ser afectadas por los alcances del impedimento ¹²⁸.

El artículo 80° de la CISG establece que si el incumplimiento de una parte ha sido motivado por una acción u omisión de la otra parte, aquella quedará liberada de responsabilidad por dicho incumplimiento ¹²⁹. En ese sentido, no podrá ampararse el derecho de la parte agraviada por el incumplimiento de la otra ¹³⁰. Al respecto, en el Caso CLOUT N.° 273, Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997, el tribunal sostuvo que si el comprador no cumplía su obligación de pagar el precio de compra total de las mercaderías, en consecuencia, el vendedor no tenía la obligación de cumplir el contrato, ex artículo 80° de la CISG, concordante con el artículo 57° de dicho tratado relativo a la obligación de pago del comprador. Asimismo, podemos mencionar al Caso CLOUT N.° 282, Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997, donde el tribunal desestimó la pretensión de daños y perjuicios del comprador, por cuanto no había

¹²⁷ HERRERO URTUETA, E., “El incumplimiento en...”, *ob. cit.* Cfr. artículo 7.1.7.(3) de los Principios UNIDROIT y, con el artículo 8.108.(3) de los PECL.

¹²⁸ Además, en virtud de este párrafo se concedería apertura a los tribunales para que determinen aquello que se deben las partes, adaptando el contrato acorde al cambio de las circunstancias. *Vid.* GARRO, Alejandro M., “Opinión N.° 7...”, *ob. cit.*, p. 20.

¹²⁹ Puede consultarse la SAP Valencia, (Sección 6ª), 7 de junio 2003, (AC 2004\1085), donde se determinó que el comportamiento de la compradora había sido la causa determinante de la frustración del contrato. *Cfr.* Artículo 1317° del Código Civil peruano que dispone que el deudor no responderá de los daños y perjuicios derivados de la inejecución de la obligación o de su ejecución parcial, tardía o defectuosa, por causas que no le resulten imputables.

¹³⁰ UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 7, *ob. cit.*, p. 273. Esta causal de exoneración de la responsabilidad de la parte incumplidora obedecer a las consecuencias del comportamiento de la parte agraviada.

aceptado sin ninguna causa de justificación la oferta del vendedor de la entrega de nueva mercadería para subsanar la falta de conformidad y, por tanto, el vendedor no incurrió en incumplimiento esencial del contrato, de conformidad con el artículo 80° de la CISG, concordante con el artículo 25° del citado cuerpo legal relativo al incumplimiento esencial del contrato.

Así también, en la STS, Sala Primera, de lo civil, 9 de julio 2014 (LA LEY 95249/2014) sobre una acción de resarcimiento de daños y perjuicios, se planteó el caso de una compraventa internacional de cinco (5) lotes de pimentón rojo 100% natural que debía reunir, entre otros requisitos, el de no presentar colorantes (legales e ilegales en el marco de las normas sobre la materia de la EU). Sin embargo, el vendedor suministró al comprador un (1) lote de dicha mercadería sin cumplir ese requisito. El tribunal estimó que no resultaba aplicable al caso particular el artículo 39° de la CISG relativo al deber de comunicar la falta de conformidad, debido a que concurría la excepción prevista en el artículo 40° de la CISG que restringe la facultad del vendedor de invocar el artículo 38° de la CISG si la falta de conformidad está vinculada a hechos que conocía o no podía ignorar y que no los haya revelado al comprador. Así las cosas, en autos quedó acreditado la conducta negligente del vendedor al haber adquirido la mercadería - revendida al comprador - en un mercado (Uzbekistán) que debía haberle inspirado desconfianza con relación a la pureza del producto. De igual manera, el tribunal estimó que no resultaba aplicable el artículo 77° de la CISG relativo al deber del comprador de mitigar el daño, en tanto, al inicio, el daño no había sido conocido por el comprador y no era tampoco razonable exigirle conocerlo por la negligencia del vendedor descrita ut supra. Por último, el tribunal estimó que no resultaba aplicable al caso concreto el artículo 79° de la CISG, por cuanto la inevitabilidad ¹³¹ regulada por dicho dispositivo no libera de responsabilidad a la parte incumplidora (el vendedor) si en el momento de la celebración del contrato el riesgo era, razonablemente,

¹³¹ Para efectos ilustrativos, se precisa que la inevitabilidad se refiere a la imposibilidad de cumplir la prestación por causa del impedimento, *vid.* DURÁN PIEDRAHITA, M.P., "La cláusula de fuerza mayor en los contratos internacionales", en *Revista de Derecho Privado*, N.º 21, febrero, 1998, p. 201. Otro autor ha señalado que en el Derecho inglés se pueden distinguir la "imposibilidad material", "legal", "personal" y "económica u onerosidad excesiva", *vid.* SÁNCHEZ LORENZO, S. A., *El Derecho inglés y los contratos internacionales*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2013, pp. 93-94.

controlable por esa parte. Por tanto, el tribunal desestimó el recurso de casación deducido por el vendedor contra la Sentencia que había resuelto el recurso de apelación de aquel, desestimándolo, y, por ende, la Sentencia de primera instancia conservó sus efectos en el sentido de haber ordenado al vendedor el pago de 143,400,43 € (ciento cuarenta y tres mil cuatrocientos euros con cuarenta y tres céntimos), por concepto de reparación de daños y perjuicios a favor del comprador.

2.1. La suspensión contractual por caso fortuito o fuerza mayor

La fuerza mayor faculta a cualquiera de las partes a suspender el cumplimiento de sus prestaciones cuando concurren circunstancias de carácter temporal que escapen de su esfera de control o que de un modo razonable no las hayan podido prever, tornando la ejecución de aquellas en "*impracticable, ilegal o imposible*", suspensión que permanecerá hasta que la causa de impedimento sea removida ¹³².

En las líneas siguientes se comentará si el reciente caso "Ever Given", buque que bloqueó el Canal de Suez (importante vía para el tráfico comercial internacional) ¹³³, está bajo el ámbito de aplicación del artículo 79° de la CISG que

¹³² CASTRO RUIZ, M., "Cómo afrontar lo inesperado. La fuerza mayor en la contratación internacional: ¿principio o cláusula?", en *Revista Derecho PUCP*, N.º 74, 2015, pp. 471-472. Entre las posibles causas del "*impedimento*" se pueden destacar las siguientes que son citadas en la cláusula de fuerza mayor (forma extensa) de la ICC: "*actos de una autoridad*", "*epidemia*", "*interrupción prolongada del transporte*" y "*restricciones comerciales*", *vid.* ICC, "Cláusulas de fuerza mayor y de onerosidad excesiva (*Hardship*) de la ICC", marzo, 2020, en: <https://bit.ly/3h9Da8e>, consultado el 5 mayo del 2021.

¹³³ En 1956, el Canal de Suez [al igual que el Estrecho de Tirán] fue[ron] por primera vez bloqueado[s] tras las operaciones militares británico-francesa-israelí contra Egipto. *Vid.* ANTI-DEFAMATION LEAGUE, ADL, "1956 Suez Campaign", en: <https://bit.ly/3tCelEt>, visitado el 8 mayo del 2021. *Cfr.* US DEPARTMENT OF STATE, Archive, "Suez Crisis, 1956", en: <https://bit.ly/3hqWAG7>, visitado el 8 mayo del 2021. Bajo esa coyuntura, en el caso *Tsakiroglou & Co. Ltd. (de Sudán) vs. Noble Thorl G.M.B.H. (de Alemania)* [1962], resuelto por la Casa (o Cámara) de los Loes, se verificó que al contrato de compraventa internacional de mercaderías (cacahuets sudaneses), celebrado en 1956, se había incorporado una cláusula de fuerza mayor, según la cual, ante supuestos de fuerza mayor tales como: "*prohibición de importación o exportación, bloqueo o guerra, epidemia o huelga*", el plazo de la entrega de la mercadería se podría retrasar por un plazo no mayor a dos meses los que, una vez transcurridos, se resolvería el contrato. Se advirtió que, si bien cierto, el vendedor no había podido atravesar el Canal de Suez (debido a su bloqueo) para la posterior entrega de la mercadería, no obstante, habría podido tomar la ruta alternativa del Cabo de Buena Esperanza, por cuanto, el contrato no imponía al vendedor enviar la mercadería a través de dicho Canal y, por ende, en primer lugar, resultaba aplicable el artículo 32 (2) de la "*Sale of Goods Act 1893*" [Ley de Venta de Mercancías de 1893], que obligaba al vendedor

regula el supuesto de exoneración de responsabilidad por falta de cumplimiento de las obligaciones de cualquiera de las partes. Asimismo, se examinará si la pandemia de la Covid-19 y las medidas restrictivas impuestas por los Estados (cierre de fronteras o aumento de controles fronterizo) para mitigar su impacto, que han repercutido en la fluidez del tráfico comercial y que pudieron haber conllevado a la falta de entrega o a la entrega en mora de mercaderías en el marco de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, pueden ser calificados como "*impedimento*" ex párr. 1) del artículo 79° de la CISG y, en consecuencia, constituir una causa para la exoneración de la responsabilidad de la parte incumplidora ¹³⁴.

De acuerdo con la información suministrada por los medios de comunicación, el buque portacontenedores "Ever Given" habría encallado en el Canal de Suez tras haber sido afectado por fuertes vientos y una tormenta de polvo el pasado martes 24 de marzo del 2021 cuando se dirigía al norte del Canal con destino a Rotterdam, Países Bajos, bloqueando la circulación de decenas de buques que transportaban productos perecederos, refinados, crudo, etc., algunos de los cuales habrían considerado desviarse por el Cabo de Buena Esperanza ¹³⁵. Luego de seis (6) días de intensos trabajos, al final fue refloatado con éxito el lunes 29 de marzo del 2021, permitiendo la reanudación de las operaciones comerciales, según lo anunciado por la SCA ¹³⁶, sin embargo, el referido buque no ha podido continuar su viaje, pues, permanece anclado y retenido por la SCA ¹³⁷ en el Gran Lago Amargo (Egipto),

a enviar la mercadería por medio de una ruta razonable y viable, aun cuando hubiere sido más costoso; en segundo lugar, el cierre del Canal de Suez no supuso la frustración (definitiva) del contrato; y, en tercer lugar, el vendedor no podía invocar la cláusula de fuerza mayor para justificar la falta de envío de la mercadería, pues, en virtud de esta cláusula, el vendedor solo podía aplazar la entrega de la mercadería ante ese hecho de fuerza mayor.

¹³⁴ HERRERO URTUETA, E., "El incumplimiento en...", *ob. cit.* Este autor añade que, en ese contexto, en tanto se ha priorizado el paso fronterizo de las mercaderías de primera necesidad, se ha incrementado el riesgo de retraso de las operaciones comerciales que han tenido por objeto otro tipo de mercaderías.

¹³⁵ COHN, C. y SAUL, J., "Stranded Suez ship's owner, insurers face millions in claims", REUTERS, 24 marzo del 2021, en: <https://reut.rs/3nhjMXT>, consulta del 23 abril del 2021. *Cfr.* SCA, "Continuing the Floatation Works of the Grounding Vessel in the Suez Canal", News, 25 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3gxBvJl>, consultado el 23 abril del 2021, y GRIFFITHS, G. y LADEMAN, D., "Container ships turn to Cape of Good Hope as Suez issues continue: cFlow", S&P Global Platts, 25 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3viqgca>, consultado el 20 de abril del 2021.

¹³⁶ SCA, "Successful Refloating of EVER GIVEN", News, 29 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3aAJd1G>, consultado el 23 abril del 2021. *Cfr.* SAFI, M., SMITH, H. y FARRER, M., "Suez Canal: Ever Given container ship freed after a week", The Guardian, 29 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3tMeN40>, consultado el 20 abril del 2021.

¹³⁷ El párr. 1) del artículo 5° de las Reglas de Navegación emitidas por la SCA, indica que, frente a cualquier reclamo, disputa, queja formal o informal, o denuncia por violación a las normas del Canal

incluida su carga, hasta que honre la millonaria reclamación de la SCA y/o hasta el 4 de mayo del 2021, fecha programada en que la autoridad judicial de Egipto emitiría un pronunciamiento al respecto en mérito al recurso de apelación interpuesta por Shoei Kisen Kaisha Ltda., propietaria del Ever Given¹³⁸.

A luz de los hechos antes expuestos, el encallamiento del "Ever Given" podría calificar como un siniestro marítimo en virtud del núm. 2.9 del Cap. 2 de la CISM de la OMI, y, por tanto, si constituye un caso fortuito o de fuerza mayor o una circunstancia ecimente de responsabilidad. Sin perjuicio de ello, la autoridad competente deberá determinar los daños de tipo patrimonial que se podrían haber producido tales como: perjuicios a terceros (p.e. al comprador) por la entrega tardía de la mercadería y perjuicios a la propia mercadería si se trata de productos perecibles. Por otro lado, la autoridad competente deberá verificar los INCOTERMS que se pudieron haber pactado en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en los que es ajeno el transportista ("Ever Given"), con el fin de determinar qué parte era la tenedora de los riesgos al momento de aquel probable siniestro. Si la mercadería había sido entregada en un lugar determinado del país de destino, en aplicación de los INCOTERMS "DPU", "DDP" o "DAP", el vendedor habrá incumplido el contrato, por lo que, podría enfrentar la reclamación de indemnización por los daños y perjuicios que el comprador pudiera interponer; en cambio, si la mercadería había entregada en un lugar determinado del país de destino, en aplicación de los INCOTERMS "EXW", "FAS", "FOB", "FCA", "CFR", "CIF", "CIP" o "CPT", el vendedor habrá cumplido el contrato, en tanto a partir de ese momento los riesgos y costes se habrán transmitido al comprador.

o por motivos de seguridad, la SCA podrá retener, demorar o retrasar un buque. *Vid.* SCA, "Rules of Navigation", agosto 2015, en: <https://bit.ly/3nfuZZf>, consultado el 20 abril del 2021. Cabe agregar que, de conformidad con el párr. 1) del artículo 1° del citado cuerpo normativo, solo está permitido el tránsito por el Canal de aquellos buques que se sometan a las condiciones previstas en aquel.

¹³⁸ UK P&I CLUB, "Ever Given' Media Statement. Disappointed by arrest of 'Ever Given'", publicado el 13 abril del 2021, en: <https://bit.ly/3fP7Tqm>, consultado el 21 abril del 2021. El 4 de mayo del 2021, el Tribunal Económico de Primera Instancia de Ismailia desestimó dicha apelación y mantuvo su orden que el buque y su carga solo serían liberados una vez se haya honrado la reclamación total de la SCA ascendente a US\$ 916,000,000.00, *vid.* UK P&I CLUB, "Ever Given' Media Statement. Ever Given owners' appeal rejected", publicado el 13 abril del 2021, en: <https://bit.ly/3fP7Tqm>, consultado el 31 mayo del 2021, y HAKIREVIC, N., "Egyptian court rejects appeal for Ever Given's release", *OFFSHORE ENERGY*, publicado el 6 de mayo del 2021, en: <https://bit.ly/2S6oVag>, consultado el 31 de mayo del 2021. A pesar de ello, la defensa de los responsables del Ever Given continúan persistiendo en alcanzar una solución amistosa.

En el supuesto que las partes hayan pactado los INCOTERMS "DPU", "DDP" o "DAP", la autoridad competente deberá verificar además si las partes acordaron alguna cláusula de caso fortuito o de fuerza mayor que les faculte a resolver el contrato o a excusarse de cumplirlo o a suspender o prorrogar la ejecución de sus obligaciones, debido al acontecimiento en cuestión que podría haber tenido un significativo impacto en la capacidad del vendedor ¹³⁹ para cumplir el contrato; de todos modos, el vendedor al invocar dicha cláusula tendría que adoptar las medidas pertinentes y necesarias para minimizar y/o mitigar los daños ocasionados por el bloqueo del Canal ¹⁴⁰. En efecto, los buques paralizados por el bloqueo del Canal podrían haber adoptado un método alternativo para minimizar los daños causados por ese incidente, como lo habría sido tomar un desvío hacia el Cabo de Buena Esperanza, al amparo del párr. 4) del artículo IV de las Reglas de La Haya-Visb ¹⁴¹, según el cual, cualquier desviación razonable en el salvamento o intento de salvamento de la mercadería, no supondrá una infracción o incumplimiento del contrato de transporte, y el transportista no responderá de ninguna pérdida o daño resultante. Bajo ese escenario, el vendedor, incluido el transportista, quedaría excluidos de responsabilidad por los daños que podría invocar el comprador, al amparo de los párr. 1) y 2) del artículo 79° de la CISG.

Por otro lado, los cierres de fronteras motivados en medidas gubernamentales sanitarias o de bioseguridad dictadas en el marco de la pandemia de la Covid-19, han dado lugar a la interrupción imprevisible del tráfico comercial internacional de mercaderías. Así, por ejemplo, en enero del 2020, China dispuso el cierre temporal de sus fronteras que trajo como consecuencia la suspensión de sus exportaciones de insumos y suministros y, a su vez, afectó intempestivamente la producción de fábricas de América del Norte, Europa y otros países del Asia; además, producto de

¹³⁹ Ha de entenderse que en el caso concreto el vendedor se refleja en la imagen del transportista que comprende no solo al "Ever Given", sino, también, a la multitud de embarcaciones que dejó en espera el bloqueo del Canal.

¹⁴⁰ MADHU, S. y HUSSAIN, E., "'Ever Given' grounding and blockage of the Suez Canal - advice on legal issues", WEST, 29 marzo del 2011, en: <https://bit.ly/3etDNGJ>, consultado el 23 abril del 2021. Se tiene conocimiento que han sido muchos los operadores comerciales afectados que confiaron el traslado de sus mercancías al Ever Given.

¹⁴¹ The Hague-Visby Rules - The Hague Rules as Amended by the Brussels Protocol 1968, en: <https://bit.ly/3dNNi4t>, consultado el 22 abril del 2021. En los mapas de geografía se observa que el Cabo de Buena Esperanza está ubicado al sur de Sudáfrica.

la irrupción de la pandemia en cuestión, se ha generado el incremento de los tiempos de carga, descarga y el transporte de mercaderías ¹⁴². Cabe señalar que, tratándose del transporte marítimo de mercaderías, al amparo del párr. 2).(q) del artículo IV de las Reglas de La Haya-Visb, el transportista y el buque estarán exentos de responsabilidad por causas que se hayan originado sin su "*culpa*" o sin su "*culpa real*", o sin la culpa o negligencia del personal de aquel ¹⁴³; mientras que, tratándose del transporte aéreo de mercaderías, al amparo del literal d), párr. 2 del artículo 18° del Convenio Montreal ¹⁴⁴, el transportista no será responsable por los daños a la mercadería por actos de las autoridades gubernamentales "*ejecutados en relación con la entrada, la salida o el tránsito de la carga*", actos tales como las restricciones impuestas que han sido objeto de comentario.

Así las cosas, podría alegarse que esos hechos estaban al margen de la capacidad de previsión de las partes, sumada a la inevitabilidad de las medidas gubernamentales, que han sido ajenas a la voluntad de aquellas. Siguiendo a un autor, la pandemia de la Covid-19 ha sido una situación absolutamente imprevisible e inevitable para los sujetos contractuales, sin embargo, precisa que ese hecho de haber implicado el posible retraso de la ejecución de la prestación, el obligado no se liberará de sus obligaciones ni el acreedor estará facultado para resolver el contrato ¹⁴⁵; por tanto, el incumplimiento de las obligaciones, en particular, del

¹⁴² CEPAL, "Informe Especial Covid-19", N.º 6, agosto, 2020, en: <https://bit.ly/3uomIoG>, visitado el 3 mayo del 2021, pp. 3 y 18. No es menos importante anotar que, en el marco del impacto de la Covid-19, particularmente, en el sector de confecciones y vestuario en América Latina se han producido cancelaciones y falta de pago de órdenes de compra, *vid.* VALENZUELA, M. Y REINECKE, G., ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO, "Impacto de la COVID-19 en cadenas mundiales de suministro en América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay", Nota técnica, publicado en febrero del 2021, p. 7, en: <https://bit.ly/3pGcZZe>, visitado el 2 de junio del 2021.

¹⁴³ The Hague-Visby Rules..., *ob. cit.* El párrafo del artículo en mención se refiere a la exoneración de la responsabilidad del transportista por causas ajenas a su voluntad.

¹⁴⁴ Anteriormente denominado "Convenio de Varsovia", siendo su nombre oficial actual "Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional", firmado en Montreal el 28 de mayo de 1999, LA LEY 795/2004. Instrumento de Ratificación (España) publicado en «BOE» núm. 122, de 20 de mayo de 2004.

¹⁴⁵ ÁLVAREZ, S., "Pandemia, fuerza mayor y cláusula *rebus sic stantibus* a la luz de la Jurisprudencia", Guía Práctica Efectos Jurídicos del Coronavirus (Covid-19), Smarteca, abril 2021. Este autor agrega que, la posible modificación contractual causada por la referida pandemia podría haber consistido en la prórroga de los plazos de cumplimiento de la prestación; y, por ende, dicho retraso no debiera haber tenido como consecuencia la resolución contractual ni la reclamación de daños y perjuicios. Por otro lado, en la SAP, Sección N.º 4, Coruña, de 30 marzo del 2015 (LA LEY 50683/2015), se ha señalado que si la entrega en mora o retraso en el plazo de entrega (o en el retraso

vendedor con respecto a la entrega de mercadería o a la entrega de la mercadería dentro del plazo pactado, calaría dentro del ámbito de aplicación del artículo 79° de la CISG.

Como se ha visto, en la práctica comercial internacional es factible suspender la ejecución del contrato por caso fortuito o fuerza mayor por el tiempo que se extiendan sus causas, es decir, por tales acontecimientos no se configurará necesariamente la frustración definitiva o resolución del contrato, puesto que, las partes buscan, por razones saludables a sus intereses, la conservación de aquel, modificándolo de ser necesario para adaptarlo a las nuevas circunstancias.

2.2. La resolución contractual por caso fortuito o fuerza mayor

En la línea de la exposición del numeral 2.1. de la presente, la fuerza mayor, también, faculta a cualquiera de las partes a terminar o resolver el cumplimiento de sus prestaciones cuando concurren circunstancias de carácter definitivo que escapan de su esfera de control o que de un modo razonable no las hayan podido prever, tornando la ejecución de aquellas en "*impracticable, ilegal o imposible*"¹⁴⁶.

Cabe señalar que, para un sector doctrina, la resolución del contrato es un remedio que tiene efectos liberatorios (libera a las partes de sus respectivas obligaciones) y restitutorios (supone que las partes se han de restituir aquello que ha sido objeto de las prestaciones), y podrá invocarse frente a la responsabilidad del deudor por el incumplimiento, así como frente al incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor¹⁴⁷. Al respecto, podemos citar la STS, Sala Primera, de lo

en el pago) no ha sido pactado como un incumplimiento esencial, el comprador no podrá resolver el contrato, sino hasta que la prestación sea cumplida dentro de un plazo razonable.

¹⁴⁶ CASTRO RUIZ, M., "Cómo afrontar...", *ob. cit.*, pp. 471-472. Para otro autor, la frustración del contrato acontece cuando ha cesado la obligación de las partes de cumplir sus prestaciones recíprocas, lo que implica que la terminación o resolución del contrato podrá ser invocada por cualquiera de ellas, *vid.* DURÁN PIEDRAHITA, M.P., "La cláusula de fuerza...", *ob. cit.*, p. 188.

¹⁴⁷ PILOÑETA ALONSO, L. M., *Contratos Mercantiles...*, *ob. cit.*, pp. 96-97. A mayor abundamiento, otro autor asevera que la resolución contractual no podrá ser invocada por el acreedor por la pérdida o deterioro fortuito o por fuerza mayor de la mercadería, una vez se le haya transmitido el riesgo, PANTALEÓN, F., "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", en Anuario de

Civil, del 13 julio del 2017 (LA LEY 97035/2017), que desestimó la acción resolutoria de los compradores que incumplieron el pago alegando la crisis económica, pues, el riesgo de financiación había sido asumido por los deudores y, por tanto, no se trataba de una circunstancia imprevisible, máxime si no se acreditó la imposibilidad imprevisible de financiación ¹⁴⁸.

En el ámbito de la compraventa internacional, la figura de la resolución contractual (total o parcial) está prevista en los artículos 72°, 73°, 75° y 76° del Capítulo V de la CISG, cuyo análisis desarrollaremos a continuación.

El párr. 1) del artículo 72° de la CISG establece que una de las partes podrá ejercer su derecho a resolver el contrato si fuere notorio que la otra, antes de la fecha vencimiento para el cumplimiento de sus obligaciones ¹⁴⁹, incurrirá en "*incumplimiento esencial del contrato*" ¹⁵⁰, es decir, la parte perjudicada podrá resolver el contrato antes que se materialice el incumplimiento si es evidente que su contraparte incurrirá en un incumplimiento esencial. Sobre el particular, en el Caso CLOUT N.º 124, Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995, el tribunal señaló que el comprador (demandado) había perdido la oportunidad de declarar resuelto el contrato ex artículo 72° de la CISG en marzo de 1992, en tanto el contrato había sido cumplido por las partes en noviembre de 1991. Asimismo, en el Caso Magellan Intern. Corp. vs. Salzgitter Handel GmbH, 76 F. Supp. 2d. 919

Derecho Civil, Vol. 46, N.º 4, en: <https://bit.ly/3uHDkHU>, visitado el 5 de mayo del 2021, p. 1733. Cfr. Artículo 1124° del Código Civil español relativo a la resolución de las obligaciones.

¹⁴⁸ En la STS, Sala Primera, de lo Civil, del 30 abril del 2002 (LA LEY 4876/2002), se ha argumentado que la imposibilidad de la prestación es equiparable a una dificultad extraordinaria y ha de ser definitiva - no temporal o pasajera -, y solo cabe alegarla cuando resulte imposible cumplir aún con la modificación del contenido de la prestación o, cuando la prestación no se puede cumplir aún con un esfuerzo de voluntad del deudor o, cuando medie culpa del deudor, es decir, cuando conocía la causa o la podía conocer o era previsible.

¹⁴⁹ En el Caso CLOUT N.º 130, Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994, se estimó que el vendedor podía ejercer su derecho a declarar resuelto el contrato tras haber advertido que el comprador no había cumplido su obligación de pagar el precio de venta ni ofrecer la garantía de pago, pese a que se le había requerido con anticipación. Cfr. AA N.º 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, donde se consideró que constituía un incumplimiento esencial del contrato la interrupción deliberada de las entregas de las mercaderías por parte del vendedor, que habilitaba el derecho de los compradores de declarar resuelto el contrato.

¹⁵⁰ Un autor sostiene que, si el "*incumplimiento parcial o temporal*" ha sido regulado en el contrato como un asunto esencial, entonces, la parte perjudicada podrá invocar terminación o resolución del contrato; de no ser una cuestión esencial, el contrato se conservará, sin perjuicio del derecho de la parte agraviada de reclamar la indemnización por daños y perjuicios correspondientes. Vid. SÁNCHEZ LORENZO, S. A., *El Derecho inglés y...*, ob. cit., p. 101.

(N.D. III. 1999), N.º 99, C 5153, 7 diciembre del 1999, el tribunal sostuvo que solo procedería la “*denuncia anticipada*” del demandante, si podía acreditar: (i) que el demandado estaba predispuesto a incumplir el contrato antes de la fecha de su cumplimiento y, (ii) que dicho incumplimiento era elemental.

Por otro lado, en el Caso CLOUT N.º 171, Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996, el tribunal subrayó que no procedía la resolución del contrato en aplicación del literal b) del párr. 1) del artículo 49º de la CISG relativo al derecho del comprador de resolver el contrato por falta de entrega de la mercadería, por cuanto, el vendedor había cumplido con su obligación de entrega, al margen de la calidad inferior y del origen de la mercadería; de igual manera, el tribunal sostuvo que el vendedor no había incurrido en incumplimiento esencial del contrato, conforme lo prevé el literal a) del párr. 1) del artículo 49º de la CISG, toda vez que, el comprador no acreditó que en Alemania no fuera posible la venta de la mercadería de origen sudafricano y, por ende, el comprador no podía ampararse en la acción resolutoria del contrato.

El párr. 2) del artículo 72º de la CISG, en armonía con el párrafo precedente, indica que la parte que pretendiera declarar resuelto el contrato estará obligada a comunicarlo a la otra con una anticipación razonable con la finalidad de darle la oportunidad a esa parte que brinde las seguridades suficientes de que ejecutará sus obligaciones ¹⁵¹. Con relación a ello, en el caso EP S.A.v FP Oy, Tribunal de Apelaciones de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, el tribunal verificó que el vendedor pospuso la entrega de la mercaderías y que al pretender aquel entregarlas, el comprador se negó a aceptar la entrega y resolvió el contrato. Asimismo, el tribunal observó que el comprador tenía el derecho de comunicar debidamente al vendedor que las mercaderías no reunían los requisitos de calidad (hecho que constituía un incumplimiento esencial) y, por tanto, que estaba facultado para ejercer la acción resolutoria, de conformidad con el párr. 2) del artículo 72º de la CISG.

¹⁵¹ Un autor estima que la resolución contractual solo podrá ser amparada una vez se haya verificado el “*transcurso infructuoso de un plazo adecuado*” propuesto por el acreedor, de modo tal que aquella será inevitable para el deudor luego de precluido ese plazo, *vid.* PANTALEÓN, F., “Las nuevas bases...”, *ob. cit.*, p. 1733.

Por si fuera poco, en el AA N.º 8574, ICC International Court of Arbitration, septiembre 1996, el tribunal apreció que las partes habían acordado la venta de una cantidad específica de concentrado metálico. Tras dos años de entregas regulares, el vendedor comunicó al comprador que, debido a un cambio de las circunstancias del mercado y por razones de fuerza mayor, no iba a poder entregar la mercadería pendiente, salvo que el contrato se modificara, adaptándose a las nuevas circunstancias. Pese a la renegociación del contrato, el comprador se negó al pago de la última entrega de la mercadería y declaró resuelto el contrato, alegando que la frustración de la entrega de la mercadería pendiente constituía un incumplimiento anticipado del contrato; por su parte, el vendedor alegó que el cambio de las circunstancias le liberaban de su obligación contractual y, además, que el pago retenido de la última entrega representaba un incumplimiento esencial del contrato por parte del comprador. Así las cosas, el tribunal sostuvo que el comprador solo podía ampararse en el párr. 2) del artículo 72º si no cabía duda que la otra parte incumpliría el contrato de forma anticipada, supuesto que no se había configurado por el hecho que las partes habían renegociado el contrato; igualmente, el tribunal señaló que, si bien es cierto, el comprador declaró resuelto el contrato, no obstante, no surtieron los efectos resolutivos, por cuanto se había excedido del plazo razonable previsto por el párr. 2) del artículo 49º de la CISG relativo a la posibilidad del comprador de resolver el contrato dentro de un plazo razonable por la entrega tardía de la mercadería.

El párr. 3) del artículo 72º de la CISG establece que no se aplicarán los requisitos previstos en el párrafo anterior en el supuesto que la otra parte hubiere manifestado o declarado que incumplirá sus obligaciones, por lo que, en nuestra opinión, esa parte perderá la oportunidad de brindar las garantías necesarias y pertinentes de que cumplirá sus obligaciones ex párr. 2) del artículo 72º de la CISG y, asumirá las consecuencias de la resolución potencial del contrato.

El párr. 1) del artículo 73º de la CISG, señala que si en virtud de “*un contrato de entrega de (...) [mercaderías] a plazos [o de entregas sucesivas]*” el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas califica como esencial con respecto a esa entrega, podrá

resolver parcialmente el contrato en relación a esa entrega ¹⁵², en otras palabras, el remedio resolutorio procederá en cuanto a una sola entrega frente al incumplimiento esencial respecto de dicha entrega.

El párr. 2) del artículo 73° de la CISG, establece que el contrato podrá ser declarado resuelto por una de las partes en su totalidad y dentro un plazo razonable si la parte incumplidora ex párrafo precedente da a la otra parte razones fundadas y suficientes para colegir que se producirá un incumplimiento esencial con respecto a las entregas futuras ¹⁵³.

En la línea del análisis de los párrafos 1) y 2) del artículo en mención, se puede destacar el Caso CLOUT N.º 293, Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitraje, 29 de diciembre de 1998, donde el tribunal consideró que, en tanto el comprador estaba obligado a recoger la mercadería en quince (15) entregas, el contrato era uno de naturaleza de entregas sucesivas, de conformidad con el párr. 1) del artículo 73° de la CISG; asimismo, estimó que el vendedor había incurrido en incumplimiento esencial al negarse a la entrega posterior de la mercadería y, por tanto concluyó que el comprador tenía a derecho a declarar resuelto el contrato, sin que tuviera la obligación de fijar un plazo adicional para el cumplimiento de la contraprestación, al amparo del literal a) del párr. 1) del artículo 45° en conjunto con el literal a) del párr. 1) del artículo 49° de la CISG relativos al ejercicio del derecho del comprador de resolver el contrato; finalmente, el tribunal precisó que, si bien es cierto se evidenció el incumplimiento de una sola entrega - lo habría dado lugar a la resolución del contrato solo con respecto a esa entrega, tal como lo señala el párr. 1) del artículo 73° de la CISG -, no obstante, a criterio del tribunal, en aplicación del párr. 2) del artículo 73° de la CISG, el comprador tenía

¹⁵² UNCITRAL, *UNCITRAL, HCCH and Unidroit Legal Guide...*, *ob. cit.*, p. 63. En el A.A. N.º 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, el tribunal estimó que constituía un incumplimiento esencial del contrato la interrupción de las entregas por parte del vendedor y, por ende, implicaba la resolución del contrato a plazos ex artículo 73° de la CISG, lo que, a su vez, facultaba a los compradores a declarar resuelto el contrato sin tuvieran que asignar un plazo adicional para el cumplimiento.

¹⁵³ UNCITRAL, *UNCITRAL, HCCH and Unidroit Legal Guide...*, *ob. cit.*, p. 63. En el A.A. N.º 9887, ICC International Court of Arbitration, agosto 1999, el tribunal subrayó que el vendedor estaba facultado para declarar resuelto todo el contrato no solo porque el comprador incumplió su obligación de pago, sino, también porque tenía fundados motivos para concluir que se produciría un incumplimiento esencial del contrato con relación a las prestaciones futuras.

derecho a resolver la totalidad del contrato tras haberse acreditado que el vendedor se había negado a efectuar las entregas futuras ¹⁵⁴.

El párr. 3 del artículo 73° de la CISG, precisa que el comprador que haya declarado resuelto el contrato con relación a cualquier entrega ex párrafos precedentes, estará facultado, además, para declararlo resuelto con respecto a las entregas pasadas y futuras si, por razón de su interrelación con las entregas ya ejecutadas, aquellas entregas “*no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato*” ¹⁵⁵.

El artículo 75° de la CISG regula una fórmula para calcular la indemnización por daños y perjuicios cuando la parte agraviada declaró resuelto el contrato y llevó a cabo una “*operación de sustitución o de reemplazo*” ¹⁵⁶. Por un lado, señala que el vendedor perjudicado, “*de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución*”, podrá revender las mercaderías como consecuencia del incumplimiento del contrato por el comprador; y, por el otro lado, señala que el comprador perjudicado podrá, “*de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución*”, recomprar las mercaderías como consecuencia del incumplimiento del contrato del vendedor. Además, el vendedor o el comprador perjudicado, a modo de indemnización, podrían obtener la diferencia entre el precio del contrato ¹⁵⁷ y el precio de la operación de reemplazo

¹⁵⁴ Cfr. Caso CLOUT N.º 214, Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997, el tribunal sostuvo que el comprador estaba en su derecho de declarar resuelto el contrato, toda vez que el vendedor, en la medida que había incumplido su obligación de entregar las mercaderías este incumplimiento constituía motivo suficiente y razonable para concluir que incurriría en incumplimiento esencial del contrato con respecto a las futuras entregas, de acuerdo con los párrafos 1) y 2) del artículo 73° de la CISG; y, A.A. N.º 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996, donde el tribunal concluyó que el vendedor había incurrido en incumplimiento esencial del contrato por la interrupción de las entregas de la mercaderías y, en consecuencia, los compradores tenían derecho a resolver el contrato de entregas sucesivas sin que tuvieran la obligación de establecer un plazo adicional para su cumplimiento.

¹⁵⁵ Según la propia UNCITRAL, no existen registros de jurisprudencia respecto al párr. 3 del artículo 73° de la CISG. Vid. UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 10, *ob. cit.*, p. 225.

¹⁵⁶ CISG-AC, “Opinión Consultiva N.º 8”, Valoración de los Daños y Perjuicios conforme a los Artículos 75° y 76° de la CISG, Tokio, 2008, en: <https://bit.ly/33M3EVp>, consultado el 7 mayo del 2021, pp. 4-5. El CISG-AC añade que, frente al incumplimiento de la prestación, el vendedor es libre de revender las mercaderías, y el comprador de comprar a otro vendedor iguales o idénticas mercaderías.

¹⁵⁷ Sobre el particular, téngase presente el artículo 55° de la CISG relativo al pago del precio, según el cual, cuando en el contrato no conste el precio “*(...) ni expresa ni tácitamente (...) o [no se haya] estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las*

“así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74 [de la CISG]”¹⁵⁸.

Seguidamente, el artículo 76° de la CISG regula otro método para calcular la indemnización por daños y perjuicios (método de la “*valoración abstracta*”) cuando la parte perjudicada ha resuelto el contrato, sin que se haya efectuado una “*operación de sustitución o de reemplazo*”¹⁵⁹. El párr. 1) del artículo antes citado contextualiza el supuesto en que la parte que ejerza su derecho a la indemnización por daños y perjuicios no haya efectuado una operación de reemplazo de conformidad con el artículo 75° de la CISG; en ese sentido, si resuelto el contrato y “*existe un precio corriente de las mercaderías*”¹⁶⁰, la indemnización será equivalente “*a la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución*”, sin perjuicio de otros daños y perjuicios que pudieran resultar exigibles de acuerdo con el artículo 74° de la CISG. Sin embargo, este párrafo indica que si la parte que exija la indemnización se ha hecho cargo de la mercadería antes de resolver el contrato, “*se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas, [en lugar] del precio corriente en el momento de la resolución.*”¹⁶¹

partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato (...).”

¹⁵⁸ UNCITRAL, *UNCITRAL, HCCH and Unidroit Legal Guide...*, *ob. cit.*, p. 61. En el A.A. N.° 6281, ICC International Court of Arbitration, agosto 1989, el tribunal aplicó el artículo 75° de la CISG, así como el Derecho *Yugoslavo* para resolver que al comprador le correspondía por derecho percibir la diferencia del precio previsto en el contrato y el precio de pagado por la mercadería de reemplazo. *Cfr.* AA N.° 8574, ICC International Court of Arbitration, septiembre 1996, donde el tribunal señaló que no resulta aplicable el artículo 75° para efectos de la demanda de indemnización por daños y perjuicios del comprador, por cuanto aquel había resuelto el contrato previamente a las operaciones de reemplazo.

¹⁵⁹ CISG-AC, “Opinión Consultiva N.° 8” ..., *ob. cit.*, pp. 4 y 6-7. La CISG-AC sostiene, además, que la operación de reemplazo debe realizarse de un modo razonable acorde a las circunstancias y dentro de un tiempo razonable computable desde el acto de resolución del contrato.

¹⁶⁰ El precio corriente es aquel que se cobra en el mercado por mercaderías del mismo tipo y en condiciones comparables *Vid.* UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia* ..., núm. 8, *ob. cit.*, p. 247. En el Caso CLOUT N.° 318, Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998, el tribunal sostuvo que al no haberse señalado ni acreditado el precio corriente de mercado no ha sido posible determinar los daños y perjuicios mediante un cálculo abstracto, en atención al artículo 76° de la CISG, sino, de conformidad con el artículo 74° de la CISG, es decir, mediante un cálculo específico. *Cfr.* Caso CLOUT N.° 328, Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999, donde el tribunal, en aplicación del artículo 76° de la CISG, consideró que el comprador podía exigir la diferencia entre el precio fijado en el contrato y “*el precio medio corriente de mercado en el momento de la resolución del contrato*”.

¹⁶¹ En ese orden de ideas, el precio corriente vendrá determinado por el lugar de entrega inicial o el lugar de entrega sustituto, *vid.* CISG-AC, “Opinión Consultiva N.° 8” ..., *ob. cit.*, pp. 14-15.

El párr. 2) del artículo 76° de la CISG regula el lugar que habrá de tenerse en consideración para determinar el precio corriente señalando: (i) que el precio corriente será aquel del lugar en que debiera haberse realizado la entrega de las mercaderías; o, (ii) que el precio corriente será aquel del lugar que pueda razonablemente sustituir al otro lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías ¹⁶².

En suma, la aplicación del artículo 76° de la CISG estará sujeta a las siguientes condiciones: (i) si se resuelve el contrato, (ii) si existe un precio de corriente de las mercaderías y, (iii) si la parte perjudicada no ha procedido a una operación de reemplazo ¹⁶³.

¹⁶² La UNCITRAL ha manifestado que no existen registros de jurisprudencia al respecto. *Vid.* UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 11, *ob. cit.*, p. 247.

¹⁶³ *Vid.* UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia ...*, núm. 6, *ob. cit.*, p. 246. De no concurrir estos prerequisites, se aplicará el artículo 75° de la CISG o, en su defecto, el artículo 74° de dicho cuerpo normativo.

CONCLUSIONES

Hemos apreciado el esfuerzo que han venido desplegando ciertas instituciones con el ánimo de uniformizar las normas vinculadas a la compraventa internacional de mercaderías y que se han convertido en garantes protagonistas del comercio internacional que evoluciona constantemente, cuales son, principalmente: la UNCITRAL, la ICC y el UNIDROIT. También, hemos estudiado que los instrumentos jurídicos más relevantes en las transacciones comerciales internacionales son la CISG y los INCOTERMS, instrumentos que se complementan entre sí.

La CISG se aplicará supletoriamente siempre que los sujetos contractuales hayan pactado sus propios términos, cuales serían las cláusulas "INCOTERMS" que pueden ser introducidos al contrato en virtud de la autonomía de la voluntad de las partes para regular la entrega, la transmisión del riesgo, las obligaciones de las partes (ejemplo: obligación del vendedor de contratar un seguro), el modo de transporte, las exclusiones de responsabilidad, entre otros aspectos.

Cabe agregar que los INCOTERMS han estado en constante renovación, siendo la última versión publicada en el 2020, cuya vigencia se extenderá por diez (10) años como ha sido habitual con las versiones anteriores. Estos INCOTERMS son once (11) y son los siguientes: Ex-Works (EXW o franco fábrica), Free Carrier (FCA o franco porteador o transportista), Free Alongside Ship (FAS o franco al costado del buque), Free on board (FOB o franco a bordo), Cost and Freight (CFR o costo y flete), Cost, Insurance and Freight (CIF o costo, seguro y flete), Carriage Paid to (CPT o transporte pagado hasta), Carriage and Insurance Paid to (CIP o transporte y seguros pagados hasta), Delivered at Terminal (DAT o entregada en terminal), Delivered at Place (DAP o entregada en lugar) y Delivered Duty Paid (DDP o entregada derechos pagados).

En un contrato compraventa internacional de mercaderías, el riesgo de deterioro o pérdida recae en el vendedor o en el comprador, según corresponda. De ahí la importancia de determinar el momento de la transmisión del riesgo para

identificar a la parte que debe responder por el incumplimiento y/o por el daño de la mercadería que se repara mediante la indemnización correspondiente.

Es recomendable que, de conformidad con el artículo 3° del RR(I), el contrato de compraventa internacional de mercaderías sea sometido a un determinado ordenamiento jurídico para facilitar la identificación de la ley aplicable al caso concreto. Conviene precisar que la CISG se podrá aplicar al contrato si las partes domicilian en distintos Estados miembros o, en su defecto, si el Derecho Internacional Privado de esos Estados orienta a la aplicación de la CISG, solo si puede verificarse que las partes no han acordado la exclusión de la aplicación de dicha norma internacional.

Es recomendable que las partes, en ejercicio de su autonomía de la voluntad y de su libertad contractual, especifiquen o detallen todos los supuestos factibles de caso fortuito o fuerza mayor como causales para la suspensión o para la resolución de un contrato de compraventa internacional de mercancías en aras de prevenir o atenuar posibles conflictos en el futuro. En otras palabras, es menester que dicho contrato introduzca una cláusula que regule al detalle las figuras de caso fortuito o fuerza mayor y sus consecuencias tales como la suspensión de la ejecución de las prestaciones, la extinción o resolución del contrato y las exoneraciones de la responsabilidad, guardando el respeto a la buena fe contractual. Conflictos surgidos por el impacto de la pandemia de la Covid-19 en el comercio internacional o por el anclamiento del Ever Given en el Canal de Suez que impidió el libre y normal tránsito de embarcaciones, en especial, de los portadores de mercancías, habrían colocado a las partes en una mejor posición para renegociar los términos pactados y, así, reducir los efectos adversos derivados de la inejecución de las obligaciones, siempre que estas fueran de carácter no esencial y temporal, pues, lo contrario conllevaría a la resolución automática del contrato.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

ALVAREZ ROYO-VILLANOVA, S., *La Rebus Sic Stantibus en tiempos de pandemia: análisis general e impacto por sectores económicos*, Tirant lo blanch, Valencia, 2021.

ALZATE OSSA, Mauricio, Incoterms. *Contrato de seguro y compraventa internacional de mercaderías: propiedad, riesgo e interés asegurable*, Universidad Santo Tomás y USTA, Colombia, 2016.

ARCE GARGOLLO, Javier, *Contratos mercantiles atípicos*, Porrúa, 14ª edición, México, D.F., 2010.

BLASCO GASCÓ, F., *Contestaciones al programa de derecho civil para acceso a las carreras judicial y fiscal*, Tomo II, Tirant lo Blanch, marzo 2011.

BOYERAS SCHUMANN, D., *La compraventa internacional de mercancías. La modalidad FOB [tesis doctoral]*, Universitat Autònoma de Barcelona, 2013.

CALVO CARAVACA, A.L. y TIRADO MARTÍ, I. (Ed.), *UNIDROIT y la Codificación Internacional del Derecho Privado*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

CALVO CARAVACA, A.L. y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Tratado de Derecho Internacional Privado*, Tomo III, Tirant lo Banch, 2020.

CALVO CARAVACA, Alfonso, L., y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Tratado de Derecho Internacional Privado*, TOMO I, CALVO CARAVACA, Alfonso, L., y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., (Dirs.), Tirant lo Banch, Valencia, 2020.

CARRASCO PERERA, A., *Derecho de Contratos*, Aranzadi, 2017, ISBN 978-84-9152-387-1.

CASTILLO FREYRE, M., *Derecho de las Obligaciones*, Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2017.

CAVALLER VERGÉS, M., *El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional [tesis doctoral]*, Universitat de Barcelona, Barcelona, 2019.

CHRISTIE, R. H., *Transfer of Ownership in International Sales of Goods*, Thomas Laemmli, Suiza, 2007, p. 21, en: <https://bit.ly/3fDh1OS>, visitado el 31 de marzo del 2021.

DE LA MAZA GAZMURI, I y VIDAL OLIVARES, A., *Contrato y Caso Fortuito*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

FUENTES GUÍNEZ, R. A., *La extensión del daño contractual*, LA LEY, Madrid, octubre 2009, LA LEY 11588/2011 y LA LEY 11591/2011.

GABRIEL, Henry D., *Contracts for the sale of goods. A comparison of U.S. and International Law*, Oxford University Press, second edition, United States of America, 2009.

GARCÍA-PITA LASTRES, J. L., *Contratos y Covid. El principio 'Pacta Sunt Servanda' y la Regla 'Rebus Sic Stantibus'*, Valencia, 2021.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, Francisco J., *Tratados y Manuales (Civitas). Derecho Internacional Privado*, Aranzadi, 2014.

GEMMA MINERO, A., en CARRASCO PERERA, Á. (Dir.), *Tratado de la Compraventa [Homenaje a Rodrigo Bercovitz]*, Aranzadi, 1ª ed., 2013.

ILLESCAS ORTIZ, R. y PERALES VISCASILLAS, P., *Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme*, Centro de Estudios Ramón Areces, marzo 2003, España.

INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION (IBA), CALKOEN W. (coord.), *Perspectives in Practice of the UNIDROIT Principles 2016*, julio 2020.

LÉON ROBAYO, E., *La nueva lex mercatoria en el derecho latinoamericano de contratos*, Tirant lo Blanch, Universidad del Rosario, Colombia, 2018.

MORENO YEBRA, F., en PARDO CARRERO, G. (Dir.), IBÁÑEZ MARSILLA, S. (S. Dir.) y MORENO YEBRA, F. (S. Dir.), *Derecho Aduanero*, Tomo II, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los 'riesgos contractuales' en el comercio internacional*, ICEX España Exportación e Inversiones, Madrid, octubre, 2013.

OSTERLING PARODI, F., *Las Obligaciones*, Grijley, Lima, 2007.

OVIEDO ALBÁN, J., "Prólogo", en PERALES VISCASILLAS, M., *La Formación del Contrato en la Compraventa Internacional de Mercaderías*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1996, ISBN 84-8002-358-9.

PERALES VISCASILLAS, M., *El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)*, en: <https://bit.ly/3qAtYvB>, consultado el 18 de febrero del 2021.

PILÓNETA ALONSO, L. M., *Contratos Mercantiles*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

RAMBERG, J., *ICC Guide to Incoterms 2010*, ICC Services Publications, París, 2011.

ROBLES FARÍAS, D., *Derecho Contractual Internacional*, Tirant lo Blanch, Ciudad de México, 2021.

SÁNCHEZ LORENZO, S. A., *El Derecho inglés y los contratos internacionales*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2013.

SIERRA NOGUERA, E., *Esquemas de Derecho de los Contratos Mercantiles*, 4ª edición, Tomo XXXIII, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

SOLER, D., *Las reglas Incoterms® 2010. Derechos y obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional*, Marge Books, 2014.

SOSA, R., *Uso y utilidad de los Incoterms 2010 en el comercio, aduanas y contratos de compraventa internacional*, Carpenter Consulting Group, México, 2012.

TERÁN SUNCA, J., *La transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías*, Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional, Quito, 2013.

TUNC, A., *Commentary of the Hague Conventions of 1st July 1964 on the International Sale of Goods and on the Formation of Contracts of Sale*, Ministerie Van Justitie, 1964, en: <https://bit.ly/3dxLRpz>, visitado el 4 de abril del 2021.

UNCITRAL, *Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, núm. 4, Nueva York, 2010.

UNCITRAL, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Nueva York, 2011.

UNCITRAL, *HCCH and Unidroit Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales*, United Nations, Vienna, 2021.

UNCITRAL, *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre compraventa: tendencias y perspectivas*, Nueva York, marzo de 2016.

UNCTAD and YOUSSEF, F., *Documentary risk in commodity trade*, United Nations, New York, Geneva, 1998.

UNCTAD, *Legal Aspects of International Trade*, New York and Geneva, United Nations, 1999.

UNIDROIT, *Model Clauses for the Use of the Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Roma, 2013

UNIDROIT, *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Rome, 2016.

YELO FERNÁNDEZ, J., e ISCAR DE HOYOS, J., *Los diferentes tipos de contrato en mercados internacionales*, en *Practicum. Practicum Comercio Exterior 2016*, Aranzadi, 2015.

ZAPATA FLÓREZ, J. y otros, *Manual de Teoría del Negocio Jurídico*, Tirant lo Blanch, Bogotá, 2021.

REVISTAS:

ALZATE OSSA, M., "Los Incoterms, el contrato de seguro y la compraventa internacional de mercaderías: la transferencia del dominio y del riesgo en el contrato de compraventa internacional y los Incoterms, y su relación con el interés asegurable y la cobertura en el contrato de seguro", en *Revista Principia Iuris*, N.º 19, 2013, pp. 269-324.

ANNICCHIARICO, J., "El riesgo del contrato", en *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, N.º 13, 2020.

BARCHI VELAUCHAGA, L., “Comentarios a Algunas de las Propuestas de Enmienda del Código Civil (Libro de Obligaciones)”, en *Revista de Derecho THEMIS*, N.º 60, 2011.

BRÖDERMANN, E., “The Choice of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts in a ‘Choice of Law’ clause”, en *Revista Bucerius Law Journal*, Heft 2/2018, p. 82, en: <https://bit.ly/39FIegj>, visitado el 31 de marzo del 2021.

CASTRO RUIZ, M., "Cómo afrontar lo inesperado. La fuerza mayor en la contratación internacional: ¿principio o cláusula?", en *Revista Derecho PUCP*, N.º 74, 2015.

DE LA MAZA GAZMURI, I. y VIDAL OLIVARES, A., "Los efectos del incumplimiento contractual causado por caso fortuito en tiempos de pandemia Covid-19", en *Revista de Derecho Civil*, Vol. VII, N.º 3, abril-junio, 2020.

DÍAZ DE LEZCANO SEVILLANO, I., “El caso fortuito”, en *Revista Actualidad Civil*, N.º 12, Sección Derecho de los contratos / A fondo, diciembre 2020, Wolters Kluwer, LA LEY 15081/2020.

DURÁN PIEDRAHITA, M.P., "La cláusula de fuerza mayor en los contratos internacionales", en *Revista de Derecho Privado*, N.º 21, febrero, 1998, p. 201.

FLINT BLANCK, P., "La Compraventa Internacional", en *Revista de Actualidad Mercantil*, n.º 4, Lima, 2016, pp. 151-175.

GAVIDIA SÁNCHEZ, J. V., Presuposición y riesgo contractual, en *Revista Anuario de derecho civil*, Vol. 40, N.º 2, 1987.

GUARDIOLA LINDE, M., “Principales cambios introducidos por los Incoterms 2020”, en *Revista de Opinión*, N.º 65, Sección Estudios, Wolters Kluwer.

HUAMÁN SIALER, M., "Principales cambios en los Incoterms® 2020", en *Revista Lex*, n.º 26, año XVIII, 2020

LÓPEZ-QUIROGA, C. y RODRÍGUEZ TORRES, S., "Los Incoterms® 2020", en *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 53, 2019.

LÓPEZ-QUIROGA, C., y LÓPEZ RODRÍGUEZ E., "La transmisión del riesgo en la venta CIF", en *Revista Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 49, 2018.

MARTÍN CASTRO, M^a Paz, "La nueva versión INCOTERMS 2020", en *Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos*, nº 1, Universidad de Cádiz, 2020.

MARTÍNEZ VELENCOSO, L. M., "Riesgo negocial v. cláusula 'rebus sic stantibus'. Comentario a las SSTs, 1ª, 1.6.2010 y 21.7.2010", en *Revista para el Análisis del Derecho InDret*, N.º 1, 2021.

MENDOZA, P., "Contratación Mercantil Internacional. Tendencias y retos", en *Revista Centroamericana The Lawyer*, N.º 6, enero, 2018.

MORAL BARILARI, J., "El Seguro. Análisis crítico de un proceso de desnaturalización", en *Revista vLex*, núm. 169, 2018.

OVIEDO ALBÁN, J., "La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías", en *Revista de Derecho Privado*, Universidad Externado de Colombia, n.º 26, enero-junio de 2014.

PANTALEÓN, F., "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", en *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 46, N.º 4, en: <https://bit.ly/3uHDkHU>, visitado el 5 de mayo del 2021.

PILTZ, B., "Incoterms® 2020", en *Revija Kopaoničke škole prirodnog prava*, vol. 2, br. 1, 2020.

RAMBERG, J., "INCOTERMS 2010", en *Revista Penn State International Law Review*, Vol. 29, Núm. 3, Article 3, p. 419.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis de la nueva versión de los "términos de comercio internacional" de la Cámara de Comercio Internacional: los Incoterms 2020, en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, n° 157, 2020.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., "Análisis de la nueva versión de los 'términos de comercio internacional' de la Cámara de Comercio Internacional: los Incoterms 2020", en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, num. 157, 2020, BIB 2020\8031.

ROTH, P.M., "The Passing of Risk", en *Revista The American Journal of Comparative Law*, Volume 27, Issue 2-3, 1979.

RUIZ MORATO, N., "La teoría de la imprevisión y subdesarrollo internacional", en *Revista Derecho y Realidad*, N.º 7, 2006.

TOMÁS MARTÍNEZ, G., "La transferencia del riesgo del precio y la transmisión de propiedad: hacia una definitiva desconexión conceptual y temporal en sede de armonización europea", en *Revista ADC*, tomo LXVII, fasc. I, 2014.

VALIOTI, Z., "Passing of Risk in international sale contracts: A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and INCOTERMS 2000", en *Revista Pace Law School Institute of International Commercial Law*, vol. 2, n.º 1, 2004.

VARGAS, E. M., "El poder de los tipos de cambio", en *Revista PERSPECTIVAS*, Año 13, N.º 26, 2010, pp. 11-12.

VIDAL OLIVARES, A. y OVIEDO ALBÁN, J., "Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los

remedios del comprador", en *Revista de Derecho Privado*, Universidad externado de Colombia, N.º 31, 2016.

VIDAL OLIVARES, A., "El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", en *Revista IUS ET PRAXIS*, vol. 8, n.º. 2, 2002.

LEGISLACIÓN:

Tratados internacionales

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecho en Viena.

Convención relativa al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) del 19 de mayo de 1956.

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Hamburgo, 1978) (Reglas de Hamburgo).

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo (Reglas de Rotterdam).

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías de 1978.

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo del 2008.

Convenio relativo a una Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (LUVI) de 1964.

Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, firmado en Montreal el 28 de mayo de 1999, LA LEY 795/2004. Instrumento de Ratificación (España) publicado en «BOE» núm. 122, de 20 de mayo de 2004.

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping), en: <https://bit.ly/3xie8bW>, visitado el 14 de marzo del 2021.

Derecho comunitario

Reglamento (CE) N.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), L 177/6 ES, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 4 julio 2008.

Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 26 de febrero de 2014, sobre la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la normativa común de compraventa europea, publicado en el Diario oficial de la Unión Europea, C 285/638, 29 agosto 2017, en: <https://bit.ly/3rSN7c8>, visitado el 3 de abril del 2021.

Principios del Derecho Europeo de Contratos (Principles of European Contract Law), en: <https://bit.ly/3dGOs0x>, visitado el 4 de abril del 2021.

Leyes:

Cataluña

Código Civil de Cataluña (Libro Sexto - Obligaciones y Contratos), Ley 3/2017, de 15 de febrero. LCAT 2017\87, publicado en el BOE 8 marzo 2017, núm. 57.

España

Ley 17/2015, de 9 de julio, del Sistema Nacional de Protección Civil, publicado en «BOE» núm. 164, de 10 del de julio del 2015.

“Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980”. Publicado en «BOE» núm. 26, de 30 de enero de 1991.

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Publicado en «Gaceta de Madrid», n° 206, de 25 julio 1889.

Perú

Código Civil peruano, aprobado por Decreto Legislativo N.º 295 y, en vigor desde el 14 de noviembre de 1984. Publicado en «El Peruano» el 25 de julio de 1984.

Código Civil Comentado, Tomo VI, Derecho de las Obligaciones, Gaceta Jurídica, Lima, 2004.

Decreto Supremo N° 011-99 RE, que ratifica la CISG y, entró en vigor en su territorio el 1 de abril del 2000 (Perú). Publicado en «El Peruano» el 22 de febrero de 1999.

Otros:

Resolución OMI MSC.255 (84) del 16 de mayo de 2008, Código para la investigación de siniestros marítimos, en: <https://bit.ly/3ehHKy8>, consultado el 14 abril del 2021.

Rules of Navigation (SCA), agosto 2015, en: <https://bit.ly/3nfuZZf>, consultado el 20 abril del 2021.

The Hague-Visby Rules - The Hague Rules as Amended by the Brussels Protocol 1968, en: <https://bit.ly/3dNNi4t>, consultado el 22 abril del 2021.

"Sale of Goods Act 1893" [Ley de Venta de Mercancías de 1893], en: <https://bit.ly/3exeTqW>, consultado el 08 mayo del 2021.

JURISPRUDENCIA:

UNCITRAL

Caso CLOUT N.º 124, Bundesgerichtshof, Alemania, 15 de febrero de 1995.

Caso CLOUT N.º 130, Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 14 de enero de 1994.

Caso CLOUT N.º 132, Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995.

Caso CLOUT N.º 140, Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria, Rusia, 16 de marzo de 1995.

Caso CLOUT N.º 142, Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria, Rusia, 17 de octubre de 1995.

Caso CLOUT N.º 166, Arbitrage–Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, 21 marzo, 21 de junio de 1996.

Caso CLOUT N.º 171, Bundesgerichtshof, Alemania, 3 de abril de 1996.

Caso CLOUT N.º 191, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 de octubre de 1995.

Caso CLOUT N.º 214, Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 5 de febrero de 1997.

Caso CLOUT N.º 251, Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998.

Caso CLOUT N.º 271, Bundesgerichtshof, Alemania, 24 de marzo de 1999.

Caso CLOUT N.º 273, Oberlandesgericht München, Alemania, 9 de julio de 1997.

Caso CLOUT N.º 277, Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 28 de febrero de 1997.

Caso CLOUT N.º 282, Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997.

Caso CLOUT N.º 293, Arbitraje–Schiedsgericht der Hamburger freundschaftlichen Arbitraje, 29 de diciembre de 1998.

Caso CLOUT N.º 317, Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 20 de noviembre de 1992.

Caso CLOUT N.º 318, Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998.

Caso CLOUT N.º 328, Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999.

Caso CLOUT N.º 331, Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de febrero de 1999.

Caso CLOUT N.º 360, Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000.

Caso CLOUT N.º 378, Tribunale di Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000.

Caso CLOUT N.º 447, Federal Southern District Court of New York, Estados Unidos, 26 de marzo de 2002.

Caso CLOUT N.º 54, Tribunale Civile di Monza, Italia, 14 de enero de 1993.

Caso CLOUT N.º 541, Oberster Gerichtshof, Austria, 14 de enero de 2002.

Caso CLOUT N.º 596, Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 2 de febrero de 2004.

Corte Internacional de Arbitraje CCI (ICC International Court of Arbitration)

AA N.º 12949, ICC International Court of Arbitration, octubre 2004.

AA N.º 9333, ICC International Court of Arbitration, octubre 1998.

AA N.º 8817, ICC International Court of Arbitration, diciembre 1997.

AA N.º 8574, ICC International Court of Arbitration, septiembre 1996.

A.A. N.º 9887, ICC International Court of Arbitration, agosto 1999.

A.A. N.º 6281, ICC International Court of Arbitration, agosto 1989.

España

STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 6 julio 2020 (RJ\2020\2312).

STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, 1 de julio 2013, (RJ 2013\5190).

STS, Sala de lo Civil, 9 de diciembre 2008 (LA LEY 189341/2008).

STS, Sala Primera, de lo Civil, del 31 marzo 1997 (LA LEY 5388/1997).

STS Sala Primera, de lo Civil, del 23 abril 2012 (LA LEY 52693/2012).

STS, Sala Primera, de lo civil, 9 de julio 2014 (LA LEY 95249/2014).

STS, Sala Primera, de lo civil, de 4 febrero del 2015 (LA LEY 21174/2015)

STS, Sala Primera, de lo Civil, del 14 mayo 2013 (LA LEY 12697/2003).

STS, Sala Primera, de lo Civil, 30 junio del 2014 (LA LEY 84939/2014).

STS, Sala Primera, de lo Civil, 21 mayo del 2009 (LA LEY 84939/2014).

STS, Sala Primera, de lo Civil, del 30 abril del 2002 (LA LEY 4876/2002).

STS, Sala Primera, de lo Civil, del 13 julio del 2017 (LA LEY 97035/2017).

STS, Sala Primera, de lo Civil, de 9 Julio de 1994, en: <https://bit.ly/3eEo6Oy>, visitado el 02 de mayo del 2021.

STSJ Aragón, Sala de lo Contencioso-administrativo, Sección 2ª, 31 de enero 2006, (LA LEY 296268/2006).

SAP Valencia, (Sección 6ª), 7 de junio 2003, (AC 2004\1085).

SAP Valencia, (Sección 9ª), 13 de noviembre 2008, (LA LEY 243208/2008).

SAP Valencia, (Sección 9ª), 16 de enero 2019, (LA LEY 28840/2019).

SAP Valencia, (Sección 7ª), 2 de marzo 2015, (LA LEY 64406/2015).

SAP, Sección N.º 4, Coruña, de 30 marzo del 2015 (LA LEY 50683/2015).

SAP Barcelona, Sección 16ª, del 13 noviembre 2018 (LA LEY 167898/2018).

SAP Córdoba, Sección 3ª, 31 octubre 1997 (AC 1997\2063).

SAP Málaga, Sección 7ª, 27 de junio del 2011 (LA LEY 127847/2011).

SAP Las Palmas, Sección 3ª, 23 julio 2015 LA (LEY 220293/2015).

Estados Unidos

Caso Magellan Intern. Corp. vs. Salzgitter Handel GmbH, 76 F. Supp. 2d. 919 (N.D. Ill. 1999), N.º 99, C 5153, 7 diciembre del 1999, en: <https://bit.ly/2Q4r8SF>, visitado el 02 de mayo del 2021.

Alemania

Caso Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 1 U 143/95 and 410 O 21/95, del 04 julio de 1997.

Suiza

A.A. N.º 273/95, Zürich Handelskammer, Suiza, 31 de mayo de 1996.

Bélgica

Caso Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Bélgica, AR 1849/94, del 02 mayo de 1995.

Francia

Caso Tribunal de Commerce de Besançon, France, 97 009265, 19 enero de 1998.

Italia

Sentencia de la Corte d'appello Genova, Italia, 24 de marzo de 1995, en: <https://bit.ly/3ptgWi0>, visitado el 16 de febrero del 2021.

Brasil

STJ do Rio Grande do Sul, Apelação Cível: AC 70065097891 RS, 14 diciembre 2015, en: <https://bit.ly/39toNqF>, visitado el 29 de marzo del 2021.

STJ do Rio Grande do Sul, Apelação Cível N.º 70072362940, 14 febrero 2017, en: <https://bit.ly/39toNqF>, visitado el 29 de marzo del 2021.

Finlandia

EP S.A.v FP Oy, Tribunal de Apelaciones de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998.

Paraguay

ST Apelación en lo Civil y Comercial, N.º 62, 6ª Sala, de 24 noviembre 2014, en: <https://bit.ly/3dFGPaP>, visitado el 31 de marzo de 2021.

Otros

Caso Tsakiroglou & Co Ltd v Noblee Thorl GmbH [1962] AC 93, House of Lords, en: <https://bit.ly/2Q8Ecqc>, consultado el 09 mayo del 2021.

OTROS DOCUMENTOS:

ÁLVAREZ, S., "Pandemia, fuerza mayor y cláusula rebus sic stantibus a la luz de la Jurisprudencia", Guía Práctica Efectos Jurídicos del Coronavirus (Covid-19), Smarteca, abril 2021.

ANTI-DEFAMATION LEAGUE, ADL, "1956 Suez Campaign", en: <https://bit.ly/3tCeIEt>, visitado el 8 mayo del 2021.

ARANZADI INSTITUCIONES, “Compraventa internacional de mercaderías: Definición, regulación legal y caracteres”, Comentarios Prácticos (1), DOC 2015\1320.

ARMIJO DE LA GARZA, J. O., “¿Una disputa por la supremacía tecnológica?”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, 4 marzo 2019, en: <https://bit.ly/3wBXiVu>, visitado el 14 de abril del 2021.

CEPAL, "Informe Especial Covid-19", N.º 6, agosto, 2020, en: <https://bit.ly/3uomIoG>, visitado el 3 mayo del 2021.

CISG-AC, “Opinión Consultiva N.º 6”, Valoración de los Daños y Perjuicios conforme al Artículo 74º de la CISG, Estocolmo, 2006, en: <https://bit.ly/3nZYYVo>, consultado el 7 mayo del 2021.

CISG-AC, “Opinión Consultiva N.º 8”, Valoración de los Daños y Perjuicios conforme a los Artículos 75º y 76º de la CISG, Tokio, 2008, en: <https://bit.ly/33M3EVp>, consultado el 7 mayo del 2021.

COHN, C. y SAUL, J., “Stranded Suez ship's owner, insurers face millions in claims”, REUTERS, 24 marzo del 2021, en: <https://reut.rs/3nhjMXT>, consulta del 23 abril del 2021.

CORNELL LAW SCHOOL, LEGAL INFORMATION INSTITUTE, "§ 2-501. Insurable Interest in Goods; Manner of Identification of Goods", en: <https://bit.ly/3jlBO9s>, visitado el 5 de febrero del 2021.

FREIGHTOS, "¿What is an Inspection Certificate?", en: <https://bit.ly/3cymWCy>, consultado el 3 de junio del 2021.

GARRO, Alejandro M., “Opinión N.º 7 de la CISG-AC, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG”, China, octubre 2007, en: <https://bit.ly/3etyIyd>, consultado el 23 abril del 2021.

GRIFFITHS, G. y LADEMAN, D., “Container ships turn to Cape of Good Hope as Suez issues continue: cFlow”, S&P Global Platts, 25 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3viqgca>, consultado el 20 de abril del 2021.

HAKIREVIC, N., "Egyptian court rejects appeal for Ever Given's release", OFFSHORE ENERGY, publicado el 6 de mayo del 2021, en: <https://bit.ly/2S6oVag>, consultado el 31 de mayo del 2021.

HERRERO URTUETA, E., "INCOTERMS 2020: novedades más relevantes", en Diario La Ley N.º 9699, 2020, (LA LEY 10248/2020).

HERRERO URTUETA, E., El incumplimiento en la compraventa internacional con ocasión de las restricciones del COVID-19, LA LEY 13586/2020.

ICC, "Clausulas de fuerza mayor y de onerosidad excesiva (Hardship) de la ICC", marzo, 2020, en: <https://bit.ly/3h9Da8e>, consultado el 5 mayo del 2021.

MADHU, S. y HUSSAIN, E., "'Ever Given' grounding and blockage of the Suez Canal - advice on legal issues", WEST, 29 marzo del 2011, en: <https://bit.ly/3etDNGJ>, consultado el 23 abril del 2021.

MARTÍNEZ DEL TORO, S., "Daños por lucro cesante. Análisis jurisprudencial", en Práctica de Derecho de Daños, N.º 137, Sección Estudios, Cuarto trimestre de 2018, LA LEY 12889/2018.

SAFI, M., SMITH, H. y FARRER, M., “Suez canal: Ever Given container ship freed after a week”, The Guardian, 29 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3tMeN40>, consultado el 20 abril del 2021.

SUEZ CANAL AUTHORITY, “Continuing the Floatation Works of the Grounding Vessel in the Suez Canal”, News, 25 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3gxBvJl>, consultado el 23 abril del 2021.

SUEZ CANAL AUTHORITY, "Successful Refloating of EVER GIVEN", News, 29 marzo del 2021, en: <https://bit.ly/3aAJd1G>, consultado el 23 abril del 2021.

UK P&I CLUB, "Ever Given' Media Statement. Disappointed by arrest of 'Ever Given'", publicado el 13 abril del 2021, en: <https://bit.ly/3fP7Tqm>, consultado el 21 abril del 2021.

UK P&I CLUB, "Ever Given' Media Statement. Ever Given owners' appeal rejected", publicado el 13 abril del 2021, en: <https://bit.ly/3fP7Tqm>, consultado el 31 mayo del 2021.

US DEPARTMENT OF STATE, Archive, "Suez Crisis, 1956", en: <https://bit.ly/3hqWAG7>, visitado el 8 mayo del 2021.

VALENZUELA, M. Y REINECKE, G., ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO, "Impacto de la COVID-19 en cadenas mundiales de suministro en América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay", Nota técnica, publicado en febrero del 2021, p. 7, en: <https://bit.ly/3pGcZZe>, visitado el 2 de junio del 2021.

WOLTERS KLUWER, "CIP (Transporte y seguro pagado hasta destino)", en: <https://bit.ly/3djB2ZQ>, visitado el 18 de febrero del 2021.

WOLTERS KLUWER, "Compraventa CIF (coste, seguro y flete)", ap. "I. Concepto", en: <https://bit.ly/3oV6TIF>, visitado el 6 de febrero del 2021.

WOLTERS KLUWER, "Incoterms", s. apdo. "3. Grupo 3 (C)", en: <https://bit.ly/3bhQtir>, visitado el 18 de febrero del 2021.

WOLTERS KLUWER, "Incoterms", s. apdo. "3. Grupo 3 (C)", en: <https://bit.ly/3bhQtir>, visitado el 18 de febrero del 2021.