
La transmisión del riesgo a la luz de la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa Internacional de Mercaderías*

The transfer of risk in the light of the United Nations Convention on the International Sale of goods

Walter René Cadena Afanador**

walter.cadena@gmail.com

Germán Alberto Cubillos Guzmán***

gcubillosg@yahoo.com

Resumen

La compraventa internacional es uno de los principales aspectos que dinamizan el Derecho Mercantil Internacional contemporáneo. El presente artículo pretende ilustrar acerca de la importancia que tiene la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) dentro del régimen normativo internacional, bajo el contexto de la sociedad internacional. Para ello, se describen sus características esenciales con referencia al ordenamiento jurídico colombiano y se evalúa el proceso de ratificación en los países de América Latina. El documento se enfoca en la transmisión del riesgo, en particular en los artículos 66 y 67 de la CISG, esto es, en la transmisión del riesgo derivado de la pérdida o deterioro de las mercaderías y la transmisión en las compraventas que implican transporte de mercaderías. Se estudia la normativa a la luz de la jurisprudencia internacional y la doctrina.

Palabras clave: Transmisión del riesgo, Compraventa Internacional de Mercaderías, contratación internacional, Naciones Unidas, Incoterms.

Abstract

International buying and selling is one of the main aspects that drive contemporary International Economic Law. This article pretends to illustrate the importance of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) in the international regulatory system, under the context of international society. For this purpose,

Fecha de recepción: 28 de mayo de 2012

Fecha de aceptación: 15 de julio de 2012

* Este trabajo es producto del proyecto de investigación terminado "La Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 y su incorporación jurídica en Colombia a través de la Ley 518 de 1999", desarrollado por el "Grupo de Investigaciones Sociojurídicas, línea de Derecho Privado" (Categoría B, 2011), adscrito a la Universidad Libre (Bogotá, Colombia). Se agradece la colaboración del semillero de investigación, en especial a la investigadora Sandra Castañeda Castañeda.

** Abogado, magíster en Relaciones Internacionales; docente asociado de la Facultad de Derecho de la Universidad Libre. Codirector del "Grupo de Investigaciones Sociojurídicas". Docente asociado de la Facultad de Derecho de la Universidad Militar Nueva Granada.

*** Abogado, especialista en Derecho Comercial y Procesal; docente e investigador de la Facultad de Derecho de la Universidad Libre. Coordinador de la línea en "Derecho Privado" del "Grupo de Investigaciones Sociojurídicas".

we will describe essential characteristic in reference to the Colombian juridical ordinance and will evaluate the ratification processes in Latin American countries. The focus of the document will be the transmission of risk, particularly in the articles 66 and 67 of the CISG, which would be the transmission derivate from the loss or deterioration of the merchandise and the transmission in the buying and selling that involves merchandise transportation. The document will study these regulations in the light of international jurisprudence and doctrine.

Keyword: Risk transmission, international sale of goods, international contracting, United Nations.

1. INTRODUCCIÓN, ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Para Colombia fue un hito jurídico el año 1999 en materia de Derecho Mercantil internacional, por cuanto el país, a través de la Ley 518, aprobó la incorporación de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, emitida por las Naciones Unidas. Al año siguiente de promulgada la Ley 518, la Corte Constitucional declaró la exequibilidad de la misma mediante la sentencia C-529 de 2000, lo cual permitió que el Estado colombiano hiciera el depósito del instrumento de adhesión en las Naciones Unidas el 10 de julio de 2001 y esto permitió que entrara en vigencia para el territorio nacional el 1 de agosto de 2002.

La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, CISG en adelante (*The United Nations Convention on contracts for the International Sale of Goods*), se ha erigido en uno de los principales referentes normativos en materia de compraventa internacional, debido a su generalizada aceptación y utilización tanto por los Estados como por los actores jurídicos internacionales (v.gr., operadores comerciales, empresas corporativas, tribunales de arbitraje, bufetes corporativos de abogados, instituciones privadas de armonización del Derecho internacional, la academia, entre otros).

Dentro del análisis del debate acerca del resurgimiento de la *lex mercatoria* a partir de una Nueva *Lex Mercatoria* (NLM), de manera unánime los defensores de dicha posición han señalado a la CISG como parte del núcleo fundamental del proceso de su construcción. En este sentido, Audit considera que los usos aceptados constituyen la mayor parte del contenido de la NLM, tal como sucede en diversas áreas de los negocios internacionales como son los seguros, el transporte marítimo, las prácticas comerciales aceptadas, la banca o los usos aplicables a las transacciones, así las partes no realicen una referencia expresa (1998, p. 142).

De esta manera, se comparte lo expuesto por Goldstajn (2008, p. 255), para quien la NLM plantea una nueva jerarquía de normas en materia de compraventa internacional de mercaderías, en la que la CISG hace parte importante:

- Contratos;
- Prácticas establecidas entre las partes;
- Condiciones generales o formatos contractuales estándar si expresa o tácitamente son aceptados por las partes;
- Usos del comercio;
- La Convención de Naciones Unidas (CISG);
- Los principios generales subyacentes a la CISG;

- Derecho nacional aplicable a los contratos si es previsto por el contrato o, en su defecto, un acuerdo de las partes en virtud de las reglas del Derecho Internacional Privado.
- Arbitraje internacional y jurisprudencia judicial; y
- La doctrina académica.

La investigación sobre los fenómenos sociojurídicos en materia de Derecho Internacional requiere una lectura inter y transdisciplinar, que permita la integración de disciplinas del conocimiento como el Derecho, la Economía, los Estudios Políticos, las Relaciones Internacionales, entre otras. Un aspecto que ha sido de especial interés dentro del estudio del Derecho Mercantil Internacional es la contratación internacional y, en particular, la compraventa internacional de mercaderías.

La regulación del fenómeno jurídico de la transmisión del riesgo, según la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), es el problema planteado en esta investigación, en especial, del riesgo derivado de la pérdida o deterioro de las mercaderías y la transmisión en las compraventas que implican transporte.

Para ello, se desarrolla una metodología cualitativa, documental, de carácter sociojurídico con interpretaciones interdisciplinarias desde las relaciones internacionales, y cuyo tipo de metodología es analítica, histórica, lógica, explicativa, inductiva-deductiva y transdisciplinar. Este trabajo tiene un propósito metodológico cuya naturaleza es ser integrador y propedéutico, ya que brinda algunas reflexiones teóricas sobre el fenómeno planteado. Para el logro de este objetivo se acude a fuentes normativas primarias, especialmente al texto de la CISG y a la recopilación de fallos jurisprudenciales internacionales realizada por las Naciones Unidas y *Pace University*, así como de fuentes secundarias (literatura y *journals* referentes al tema).

2. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS EN EL CONTEXTO DE LA SOCIEDAD INTERNACIONAL

Colombia se convirtió en el país número 60 en ratificar la Convención, la cual en la actualidad cuenta con 78 países que la han ratificado en el mundo (a la fecha, el último país en ratificar la CISG fue la Serenísima República de San Marino). Este conjunto de países tiene una población que representa 46,77% de la población mundial, así como 79,19% del Producto Interno Bruto mundial. Cabe anotar que las principales economías estatales del mundo se encuentran dentro del listado de países que han ratificado la Convención, exceptuando el Reino Unido, India y Brasil, tal como se detalla en la Tabla 1.

Entre los rasgos que diferencian la compraventa internacional y la compraventa doméstica:

- Existen diferencias desde el momento de la gestación, como son las tratativas de las partes en que demuestran la intención de celebración del contrato y la responsabilidad civil precontractual de cada uno de los intencionados.
- Respecto a la oferta mercantil, se evidencia que para Colombia es válida la teoría de la emisión de la oferta mientras que para la CISG la teoría válida es la de la recepción de la oferta. Esto constituye un importante avance en materia normativa internacional.
- La compraventa internacional de mercaderías es mucho más expedita al permitir que fluyan los negocios jurídicos con más facilidad, mientras que la compraventa nacional todavía se encuentra atada a muchas formalidades.

Tabla 1. Los 78 países que han ratificado la CISG: población y PIB (2010)

| País | Población (en mill.) | % población mundial | PIB (en miles de millones de US\$) | % del PIB mundial | Ratificación | Vigencia |
|----------------------|-------------------------|------------------------|---------------------------------------|----------------------|--------------|------------|
| Albania | 3,17 | 0,05% | 11,79 | 0,02% | 13/05/2009 | 01/06/2010 |
| Alemania | 81,64 | 1,19% | 3309,67 | 5,25% | 21/12/1989 | 01/01/1991 |
| Argentina | 40,67 | 0,59% | 368,71 | 0,58% | 19/07/1983 | 01/01/1988 |
| Armenia | 3,01 | 0,04% | 9,26 | 0,01% | 02/12/2008 | 01/01/2010 |
| Australia | 22,33 | 0,33% | 924,84 | 1,47% | 17/03/1988 | 01/04/1989 |
| Austria | 8,38 | 0,12% | 376,16 | 0,60% | 29/12/1987 | 01/01/1989 |
| Bielorrusia | 9,65 | 0,14% | 54,71 | 0,09% | 09/10/1989 | 01/11/1990 |
| Bélgica | 10,87 | 0,16% | 467,48 | 0,74% | 31/10/1996 | 01/11/1997 |
| Benin | 9,21 | 0,13% | 6,63 | 0,01% | 29/07/2011 | 01/08/2012 |
| Bosnia y Herzegovina | 3,76 | 0,05% | 16,89 | 0,03% | 12/01/1994 | 06/03/1992 |
| Bulgaria | 7,56 | 0,11% | 47,71 | 0,08% | 09/07/1990 | 01/08/1991 |
| Burundi | 8,52 | 0,12% | 1,61 | 0,00% | 04/09/1998 | 01/10/1999 |
| Canadá | 34,17 | 0,50% | 1574,05 | 2,50% | 23/04/1991 | 01/05/1992 |
| Chile | 17,13 | 0,25% | 203,44 | 0,32% | 07/02/1990 | 01/03/1991 |
| China | 1338,3 | 19,52% | 5878,63 | 9,32% | 11/12/1986 | 01/01/1988 |
| Chipre | 0,88 | 0,01% | 25,04 | 0,04% | 07/03/2005 | 01/04/2006 |
| Colombia | 46,3 | 0,68% | 288,12 | 0,46% | 10/07/2001 | 01/08/2002 |
| Croacia | 4,43 | 0,06% | 60,85 | 0,10% | 08/06/1998 | 08/10/1991 |
| Cuba | 11,2 | 0,16% | 62,7 | 0,10% | 02/11/1994 | 01/12/1995 |
| Dinamarca | 5,57 | 0,08% | 310,4 | 0,49% | 14/02/1989 | 01/03/1990 |
| Ecuador | 13,78 | 0,20% | 58,91 | 0,09% | 27/01/1992 | 01/02/1993 |
| Egipto | 84,48 | 1,23% | 218,91 | 0,35% | 06/12/1982 | 01/01/1988 |
| El Salvador | 6,19 | 0,09% | 21,79 | 0,03% | 27/11/2006 | 01/12/2007 |
| Eslovaquia | 5,43 | 0,08% | 89,03 | 0,14% | 28/05/1993 | 01/01/1993 |
| Eslovenia | 2,07 | 0,03% | 47,76 | 0,08% | 07/01/1994 | 25/06/1991 |
| España | 46,22 | 0,67% | 1407,41 | 2,23% | 24/07/1990 | 01/08/1991 |
| Estados Unidos | 309,71 | 4,52% | 14582,4 | 23,13% | 11/12/1986 | 01/01/1988 |
| Estonia | 1,34 | 0,02% | 18,67 | 0,03% | 20/09/1993 | 01/10/1994 |
| Federación de Rusia | 141,75 | 2,07% | 1479,82 | 2,35% | 16/08/1990 | 01/09/1991 |
| Finlandia | 5,36 | 0,08% | 238,8 | 0,38% | 15/12/1987 | 01/01/1989 |
| Francia | 64,88 | 0,95% | 2560 | 4,06% | 06/08/1982 | 01/01/1988 |
| Gabón | 1,5 | 0,02% | 13,01 | 0,02% | 15/12/2004 | 01/01/2006 |
| Georgia | 4,45 | 0,06% | 11,67 | 0,02% | 16/08/1994 | 01/09/1995 |
| Grecia | 11,33 | 0,17% | 304,87 | 0,48% | 12/01/1998 | 01/02/1999 |
| Guinea | 10,32 | 0,15% | 4,51 | 0,01% | 23/01/1991 | 01/02/1992 |
| Honduras | 7,62 | 0,11% | 15,4 | 0,02% | 10/10/2002 | 01/11/2003 |
| Hungría | 10 | 0,15% | 130,42 | 0,21% | 16/06/1983 | 01/01/1988 |
| Iraq | 32,3 | 0,47% | 82,15 | 0,13% | 05/03/1990 | 01/04/1991 |
| Islandia | 0,32 | 0,00% | 12,59 | 0,02% | 10/05/2001 | 01/06/2002 |
| Israel | 7,58 | 0,11% | 217,33 | 0,34% | 22/01/2002 | 01/02/2003 |
| Italia | 60,57 | 0,88% | 2051,41 | 3,25% | 11/12/1986 | 01/01/1988 |

| País | Población (en mill.) | % población mundial | PIB (en miles de millones de U\$) | % del PIB mundial | Ratificación | Vigencia |
|-------------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------------------|----------------------|-------------------|------------|
| Japón | 127,48 | 1,86% | 5458,87 | 8,66% | 01/07/2008 | 01/08/2009 |
| Kirguistán | 5,37 | 0,08% | 4,62 | 0,01% | 11/05/1999 | 01/06/2000 |
| Lesotho | 2,08 | 0,03% | 2,13 | 0,00% | 18/06/1981 | 01/01/1988 |
| Letonia | 2,24 | 0,03% | 24,01 | 0,04% | 31/07/1997 | 01/08/1998 |
| Líbano | 4,25 | 0,06% | 39,15 | 0,06% | 21/11/2008 | 01/12/2009 |
| Liberia | 4,1 | 0,06% | 0,99 | 0,00% | 16/09/2005 | 01/10/2006 |
| Lituania | 3,32 | 0,05% | 36,3 | 0,06% | 18/01/1995 | 01/02/1996 |
| Luxemburgo | 0,51 | 0,01% | 55,09 | 0,09% | 30/01/1997 | 01/02/1998 |
| Macedonia | 2,06 | 0,03% | 9,12 | 0,01% | 22/11/2006 | 17/11/1991 |
| Mauritania | 3,37 | 0,05% | 3,64 | 0,01% | 20/08/1999 | 01/09/2000 |
| México | 108,52 | 1,58% | 1039,67 | 1,65% | 29/12/1987 | 01/01/1989 |
| Mongolia | 2,7 | 0,04% | 6,08 | 0,01% | 31/12/1997 | 01/01/1999 |
| Montenegro | 0,63 | 0,01% | 4 | 0,01% | 23/10/2006 | 03/06/2006 |
| Noruega | 4,88 | 0,07% | 414,46 | 0,66% | 20/07/1988 | 01/08/1989 |
| Nueva Zelanda | 4,37 | 0,06% | 126,68 | 0,20% | 22/09/1994 | 01/10/1995 |
| Países Bajos | 16,62 | 0,24% | 783,41 | 1,24% | 13/12/1990 | 01/01/1992 |
| Paraguay | 6,46 | 0,09% | 18,47 | 0,03% | 13/01/2006 | 01/02/2007 |
| Perú | 29,49 | 0,43% | 153,84 | 0,24% | 25/03/1999 | 01/04/2000 |
| Polonia | 38,18 | 0,56% | 468,59 | 0,74% | 19/05/1995 | 01/06/1996 |
| República Árabe Siria | 21,62 | 0,32% | 59,1 | 0,09% | 19/10/1982 | 01/01/1988 |
| República Checa | 10,53 | 0,15% | 192,15 | 0,30% | 30/09/1993 | 01/01/1993 |
| República de Corea | 48,88 | 0,71% | 1014,48 | 1,61% | 17/02/2004 | 01/03/2005 |
| República de Moldova | 3,56 | 0,05% | 5,81 | 0,01% | 13/10/1994 | 01/11/1995 |
| República Dominicana | 10,23 | 0,15% | 51,58 | 0,08% | 07/06/2010 | 01/07/2011 |
| Rumania | 21,45 | 0,31% | 161,62 | 0,26% | 22/05/1991 | 01/06/1992 |
| San Marino | 0,03 | | 1,9 | | 22/2/2012 | 1/3/2013 |
| San Vicente y las Gran. | 0,11 | 0,00% | 0,56 | 0,00% | 12/09/2000 | 01/10/2001 |
| Serbia | 7,29 | 0,11% | 39,13 | 0,06% | 12/03/2001 | 27/04/1992 |
| Singapur | 5,14 | 0,07% | 222,7 | 0,35% | 16/02/1995 | 01/03/1996 |
| Suecia | 9,39 | 0,14% | 458 | 0,73% | 15/12/1987 | 01/01/1989 |
| Suiza | 7,79 | 0,11% | 523,77 | 0,83% | 21/02/1990 | 01/03/1991 |
| Turquía | 75,71 | 1,10% | 735,26 | 1,17% | 07/07/2010 | 01/08/2011 |
| Ucrania | 45,76 | 0,67% | 137,93 | 0,22% | 03/01/1990 | 01/02/1991 |
| Uganda | 33,8 | 0,49% | 17,01 | 0,03% | 12/02/1992 | 01/03/1993 |
| Uruguay | 3,36 | 0,05% | 40,27 | 0,06% | 25/01/1999 | 01/02/2000 |
| Uzbekistán | 28,16 | 0,41% | 38,98 | 0,06% | 27/11/1996 | 01/12/1997 |
| Zambia | 12,93 | 0,19% | 16,19 | 0,03% | 06/06/1986 | 01/01/1988 |
| Total | 3206,32 | 46,77% | 49931,11 | 79,19% | CNUDMI – Naciones | |
| Mundial | 6855,21 | 100,00% | 63049,78 | 100,00% | Unidas | |

Elaboración propia con base en datos tomados de la CNUDMI (2012), el Banco Mundial (2010) y el portal Index Mundi (2010) con datos del *CIA World Factbook* (<http://www.indexmundi.com/>).

- Las acciones de resolución del contrato en el ámbito internacional son unilaterales, en contraste con la regulación colombiana, la cual establece que se requiere pronunciamiento judicial, lo que implica un desgaste contabilizado en años.
- La razón de ser de la compraventa internacional es que la ley y las partes faciliten al máximo el cumplimiento del contrato, lo cual permite que cualquier diferencia se pueda diluir en beneficio de transacciones internacionales futuras, lo que genera la prosperidad de las economías en el mundo; en la legislación local se auspicia la mentalidad del conflicto, dilatando las relaciones comerciales y los procesos en los órganos judiciales o arbitrales donde se imparte justicia.

Los principios de Unidroit, de los cuales se publicó una nueva versión en el año 2011, guardan una estrecha relación de correspondencia con la CISG, constituyéndose ambos en los principales instrumentos que señalan el marco jurídico internacional de la compraventa internacional. Para conocer en mayor detalle las diferencias más relevantes entre la legislación comercial colombiana y estos dos instrumentos internacionales, se puede observar la Tabla 2.



Tabla 2. Aspectos esenciales del contrato de compraventa.
CISG y Unidroit vs. Código de Comercio colombiano



| Tema | CISG y Principios de Unidroit | Código de Comercio colombiano |
|--|--|---|
| <i>Oferta</i> | Toda propuesta de celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación. | La propuesta es el proyecto de negocio jurídico que una persona formule a otra; deberá contener los elementos esenciales del negocio y ser comunicada al destinatario. |
| <i>Efectos que surte la oferta y la aceptación</i> | La oferta surte efectos desde el momento en que llega al destinatario. La aceptación surte efectos cuando su manifestación llega al oferente. La aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación o simultáneamente a ella. | La oferta surte efectos desde la comunicación por medios idóneos hasta llegar al destinatario. |
| <i>Retiro o revocación de la oferta</i> | Aun siendo irrevocable, la oferta puede ser retirada, si el comunicado en tal sentido llega antes que la oferta. La oferta puede revocarse en cualquier momento siempre y cuando no sea irrevocable o exista un comunicado o acto que indique aceptación. Puede ser revocable. | La propuesta será irrevocable. Por consiguiente, una vez comunicada, no podrá retractarse, so pena de indemnizar los perjuicios que con su revocatoria cause al destinatario. Es posible la revocatoria si el comunicado llega antes que la oferta. |
| <i>Modo de aceptación</i> | Constituye aceptación cualquier acto o declaración que manifieste asentimiento a una oferta, considerando las prácticas entre las partes. El silencio por sí solo no significa aceptación. | La aceptación tácita, manifiesta por un hecho inequívoco de ejecución del contrato propuesto, producirá los mismos efectos que la expresa siempre que el proponente tenga conocimiento de tal hecho. |
| <i>Rechazo</i> | La oferta se extingue cuando la comunicación de su rechazo llega al oferente. No establece plazos. | Cuando la propuesta se haga por escrito su rechazo se producirá dentro de los seis días siguientes a la fecha que tenga la propuesta. |
| <i>Aceptación modificativa de la oferta</i> | Adiciones o modificaciones a la oferta constituyen contraoferta. Si las modificaciones no son sustanciales constituyen parte del contrato salvo que medie objeción del oferente. | La oferta condicional o extemporánea será considerada como nueva propuesta. |

Desde una visión romanista del Derecho, esto es, universalista y como cuerpo de doctrina, Adame plantea la necesidad de la existencia de un nuevo Derecho común (*ius gentium*) en materia de contratación internacional:

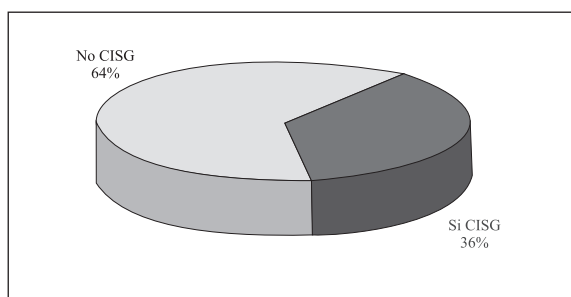
Para la construcción de ese derecho se han dado ya varios pasos importantes. Mencionaré sólo algunos: la constitución de organismos que promueven esa unificación, como el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); el establecimiento de cortes internacionales de arbitraje, como la de la Cámara de Comercio Internacional de París o la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, así la aprobación de tratados internacionales que definen las reglas sustantivas sobre las operaciones de comercio internacional, como la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, las reglas y usos uniformes relativos a los crédito documentados o los *Incoterms*, es decir, reglas para la interpretación de los términos comerciales (1991, p. 169).

En la compraventa internacional, la práctica consuetudinaria ha ido superando las distintas reglas internas sobre la transmisión del riesgo, desvinculando esta cuestión del momento en que se transmite la propiedad e incluso del momento de la entrega real de las mercaderías al comprador, remplazándose este instante por aquel en que tuviese lugar la *puesta a disposición* del comprador de las mercancías por parte del vendedor.

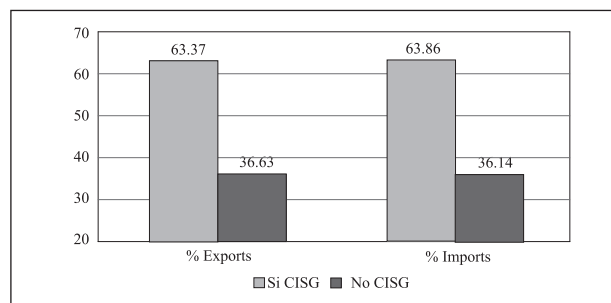
Este carácter liberatorio para el vendedor de la puesta a disposición, término que resulta menos riguroso que el de la entrega, pasó a tener en la práctica una gran influencia respecto a la determinación del momento en que se transmite el riesgo al comprador, dependiendo tal momento de lo que las partes en ejercicio de su autonomía de la voluntad acordaran, en función de los términos comerciales utilizados a favor del comprador.

¿Cuál es la posición de América Latina frente al régimen internacional de la compraventa internacional establecido a partir de la CISG? Ya se observó cómo la CISG está en vigencia en los países que representan 75% del PIB mundial. El panorama en América Latina es similar al que se presenta en la sociedad internacional, como se observa en las gráficas 1 y 2, así como en la tabla 3. Si bien el 64% de los 33 países de la región no ha entrado en vigencia la Convención, con casos importantes como Brasil, Venezuela o Costa Rica, estos países representan 36% de la balanza comercial de la región (tanto en exportaciones como importaciones).¹ La tendencia universal y, en este caso, regional es que este grupo de países revisen su posición y evalúen que son mayores los beneficios que los perjuicios que tiene el adherir a la CISG.

Gráfica 1. Vigencia de la CISG en los estados de América Latina



Gráfica 2. Exportaciones e importaciones en América Latina y la CISG



Elaboración propia con base en datos de la CNUDMI (2011) y la OMC (2009)

¹ Cabe anotar que las cifras de la balanza comercial son del año 2009, con base en los datos consolidados que posee la OMC. Sin embargo, se destaca que para el 2010 se presentaron cambios importantes en algunos países, en especial en Brasil, donde las exportaciones se incrementaron en 32% y las importaciones crecieron 42,2% frente al año anterior (Aladi, 2011).

Tabla 3. Balanza comercial de los países de América Latina y la CISG

| Puesto | Estado | Exportaciones (en miles de millones de U\$) | % de A.L. | Puesto | Estado | Importaciones | % de A.L. | CISG |
|---------|------------------------------|--|-----------|---------|------------------------------|---------------|-----------|------|
| 1 | México | 229.71 | 33.41 | 1 | México | 241.52 | 35.53 | Si |
| 2 | Brasil | 153.00 | 22.26 | 2 | Brasil | 133.67 | 19.67 | No |
| 3 | Venezuela | 57.60 | 8.38 | 3 | Chile | 42.43 | 6.24 | No |
| 4 | Argentina | 55.67 | 8.10 | 4 | Venezuela | 40.60 | 5.97 | Si |
| 5 | Chile | 53.74 | 7.82 | 5 | Argentina | 38.78 | 5.71 | Si |
| 6 | Colombia | 32.85 | 4.78 | 6 | Colombia | 32.90 | 4.84 | Si |
| 7 | Perú | 26.89 | 3.91 | 7 | Perú | 21.87 | 3.22 | Si |
| 8 | Ecuador | 13.80 | 2.01 | 8 | Ecuador | 15.09 | 2.22 | Si |
| 9 | Trinidad y Tobago | 9.13 | 1.33 | 9 | República Dominicana | 12.47 | 1.83 | Si |
| 10 | Costa Rica | 8.78 | 1.28 | 10 | Guatemala | 11.53 | 1.70 | No |
| 11 | Guatemala | 7.21 | 1.05 | 11 | Costa Rica | 11.40 | 1.68 | No |
| 12 | República Dominicana | 5.54 | 0.81 | 12 | Cuba | 9.62 | 1.42 | Si |
| 13 | Uruguay | 5.41 | 0.79 | 13 | Panamá | 7.80 | 1.15 | Si |
| 14 | Honduras | 5.01 | 0.73 | 14 | Honduras | 7.57 | 1.11 | Si |
| 15 | Bolivia | 4.92 | 0.72 | 15 | El Salvador | 7.26 | 1.07 | No |
| 16 | El Salvador | 3.80 | 0.55 | 16 | Trinidad y Tobago | 6.96 | 1.02 | Si |
| 17 | Paraguay | 3.17 | 0.46 | 17 | Paraguay | 6.94 | 1.02 | Si |
| 18 | Cuba | 3.11 | 0.45 | 18 | Uruguay | 6.91 | 1.02 | No |
| 19 | Surinam | 1.45 | 0.21 | 19 | Jamaica | 5.06 | 0.74 | No |
| 20 | Nicaragua | 1.35 | 0.20 | 20 | Bolivia | 4.43 | 0.65 | No |
| 21 | Jamaica | 1.32 | 0.19 | 21 | Nicaragua | 3.49 | 0.51 | No |
| 22 | Panamá | 0.95 | 0.14 | 22 | Bahamas | 2.54 | 0.37 | No |
| 23 | Guyana | 0.76 | 0.11 | 23 | Haití | 2.12 | 0.31 | No |
| 24 | Bahamas | 0.71 | 0.10 | 24 | Barbados | 1.45 | 0.21 | No |
| 25 | Haití | 0.58 | 0.08 | 25 | Surinam | 1.16 | 0.17 | No |
| 26 | Barbados | 0.38 | 0.06 | 26 | Guyana | 1.16 | 0.17 | No |
| 27 | Belice | 0.27 | 0.04 | 27 | Belice | 0.67 | 0.10 | No |
| 28 | Santa Lucía | 0.12 | 0.02 | 28 | Antigua y Barbuda | 0.59 | 0.09 | No |
| 29 | Antigua y Barbuda | 0.07 | 0.01 | 29 | Santa Lucía | 0.54 | 0.08 | No |
| 30 | San Vicente y las Granadinas | 0.05 | 0.01 | 30 | San Vicente y las Granadinas | 0.33 | 0.05 | Si |
| 31 | San Cristóbal y Nevis | 0.04 | 0.01 | 31 | San Cristóbal y Nevis | 0.29 | 0.04 | No |
| 32 | Granada | 0.03 | 0.004 | 32 | Granada | 0.29 | 0.04 | No |
| 33 | Dominica | 0.03 | 0.004 | 33 | Dominica | 0.23 | 0.03 | No |
| TOTAL | | 687.45 | 100 | TOTAL | | 679.67 | 100 | |
| No CISG | | 251.81 | 36.63 | No CISG | | 245.60 | 36.14 | |
| Si CISG | | 435.64 | 63.37 | Si CISG | | 434.07 | 63.86 | |

Elaboración propia con base en datos de la CNUDMI (2011) y la OMC (2009)

3. ASPECTOS BÁSICOS DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Para el comercio internacional, un asunto de amplia trascendencia práctica es determinar cuál de las partes (vendedor-comprador) asume los riesgos derivados del deterioro o pérdida que sufran las mercaderías antes de que lleguen a las manos del comprador; esta situación resulta ampliamente controvertida, ya que su solución está subordinada a que alguna de las partes tenga que soportar un perjuicio de índole económica, sin contar con la posibilidad de exigir ninguna compensación, alterando en esta forma el postulado de que las partes deben gozar de un equilibrio con relación a sus prestaciones.

Es usual que las partes definan en el contrato cuál de ellas deberá asumir el riesgo y a partir de qué momento; en ocasiones lo hacen de manera explícita, y muchas veces implícitamente cuando se conviene un contrato con alguno de los términos comerciales (Incoterms). Pero existe la tendencia de que las partes realicen contratos sin manifestar expresa o tácitamente el momento en que se presenta la transmisión del riesgo y la parte que está en la obligación de asumirlo.

Por esto la CISG en el capítulo IV de la Parte III regula en sus artículos 66 a 70 lo concerniente a la transmisión del riesgo por pérdida o deterioro de las mercaderías, las cuales se aplican de manera independiente de que el dueño de las mercaderías sea el vendedor o el comprador.

El artículo 66 describe las consecuencias para el comprador derivadas de la transmisión del riesgo por pérdida o deterioro de las mercaderías. Los tres artículos siguientes (arts. 67, 68 y 69) establecen las normas aplicables cuando el riesgo se transmite al comprador, mientras que el artículo 70 se refiere a la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro cuando el vendedor haya incurrido en un incumplimiento esencial.

Estas disposiciones deben interpretarse partiendo de la definición de que el riesgo consiste en la merma patrimonial que ha de sufrir el comprador o el vendedor por el deterioro o pérdida de las mercaderías, sobrevenidos por causas que no sean imputables a un acto u omisión de uno de ellos. Cuando sobreviniere el extravío o daño de las mercaderías es necesario dilucidar la causa, ya que si fue por la conducta activa o pasiva de una de las partes, la pérdida o deterioro² deberá ser reparada por la parte que resulte responsable de acuerdo con el contrato. Pero si fueron causadas por otro factor, como extravío o daño, deberá soportar las consecuencias la parte a quien corresponda correr el riesgo (Adame, 1994, p. 328). Al respecto, este autor señala:

(...) en la mayoría de los casos, la conducta activa o pasiva de la parte que causa el deterioro o la pérdida constituirá el incumplimiento de alguna obligación contractual, por ejemplo, si las mercaderías se estropean por no estar empacadas apropiadamente, la falta de embalaje adecuado es un incumplimiento de la obligación del vendedor de entregar las mercaderías debidamente empacadas; pero puede haber casos en que tal conducta no constituye un incumplimiento de alguna obligación contractual específica, como el que se propone en los Comentarios de la Secretaría (art. 78, párrafo 6 = DO 69) de un vendedor obligado a entregar las mercaderías a bordo de un buque (FOB), que después de embarcarlas (momento a partir del cual el riesgo es del comprador) las daña al retirar los contenedores donde venían guardadas; en todo caso, esta conducta del vendedor le hace responsable del deterioro de las mercaderías, pues excluye que el daño sea considerado como un riesgo del comprador (art. 66) y que el vendedor sea exonerado de responsabilidad (art.79) (1994, p. 328).

² Se entiende por deterioro de las mercaderías su destrucción total, los daños materiales, la degradación y la merma durante el transporte o el almacenamiento que hayan sufrido.

En principio, el vendedor en su posición de propietario de las mercaderías asume el riesgo de su pérdida o deterioro. Esto significa que si las mercaderías se extravían o se dañan, sin que intervenga un acto u omisión suyos, le corresponde a él soportar el menoscabo patrimonial derivado de tal evento. Por tanto, si las mercaderías perecieron totalmente, el vendedor no podrá exigir el pago convenido al comprador o, si ya lo cobró, tendrá la obligación de devolverlo.

Caso contrario sucede cuando las mercaderías sólo se deterioraron, evento éste en el que deberá aceptar que el comprador las rechace y se niegue a pagar el precio o que las acepte pero pague un menor precio. En ambos casos el vendedor incurrirá en un incumplimiento contractual, ya sea por no entregar las mercaderías, por no entregarlas conforme al contrato, pero como su incumplimiento se deriva de un factor ajeno a su voluntad (imprevisible e insuperable), queda exonerado de la responsabilidad por los daños y perjuicios que cause su incumplimiento (Adame, 1994, p. 329). De allí que el autor en mención manifieste que:

(...) Hay un momento en que el riesgo deja de estar en el vendedor y se transmite al comprador; a partir de ese momento, el vendedor ya no está en la obligación de responder por la falta de conformidad con las mercaderías y el comprador sufrirá el menoscabo patrimonial derivado de su deterioro o pérdida, que consistirá en pagar el precio convenido, no obstante que reciba mercaderías deterioradas o no reciba mercadería alguna, y sin poder reclamar al vendedor, en ningún caso, responsabilidad por incumplimiento (1994, p. 329).

Esto se encuentra establecido en el artículo 66 de la Convención: “*la pérdida o deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio*”. Pero en la compraventa internacional, tal como advierte Adame:

(...) las partes ordinariamente, tienen contratados seguros que les cubran el riesgo de pérdida o deterioro, por lo que la atribución del riesgo al comprador o al vendedor tiene el efecto de determinar cuál es la compañía aseguradora que debe indemnizar la merma patrimonial. La compañía que pague, si se subroga en los derechos contractuales del comprador o del vendedor asegurado, podrá demandar a la otra parte si considera que la pérdida o deterioro se debieron a un acto u omisión de ella (1994, pp. 329-330).

Muchas de las operaciones internacionales se encuentran amparadas por un contrato de seguros, que traslada a la compañía aseguradora la obligación de reparar el perjuicio causado. Sin embargo, dichas operaciones no contemplan un aseguramiento contra todo riesgo, lo que conlleva la necesidad de conocer la forma de resolver dichas problemáticas entre los contratantes, partiendo del análisis de las formas en que surge la transmisión del riesgo. Aunado a lo expuesto y en virtud de la posibilidad que tienen el vendedor y el comprador de ponerse de acuerdo sobre el momento en que se transmitirá al comprador el riesgo de pérdida o deterioro, a nivel jurisprudencial se ha establecido que las partes podrán convenir también la repartición del riesgo según las condiciones uniformes o las condiciones comerciales generales del vendedor o del comprador.

Uno de estos casos que se traen a colación es el de la relación comercial que se estableció entre un vendedor francés y un comprador alemán (Tribunal de *Oberlandesgericht Karlsruhe*, Alemania, 20 de noviembre de 1992), en el que el vendedor suministró las mercaderías de acuerdo con sus condiciones comerciales generales, esto es, “portes pagados, sin aranceles y libres de impuestos” y las entregó a un porteador. El comprador negó que la entrega hubiera tenido lugar, y el vendedor presentó un recibo sin firmar en que figuraba el sello del comprador a fin de probar la entrega. El Tribunal alemán entendió que el vendedor no tenía derecho a reclamar el precio de compra en virtud de los artículos 53 y 58 de la CISG ya que el recibo al estar sellado pero sin firmar, no constituía una prueba suficiente de la entrega.

Siguiendo con el ejemplo, el Tribunal consideró que el comprador no estaba obligado a pagar el precio de compra de conformidad con los artículos 66 y 67 de la CISG, ya que el riesgo no se transmitió al comprador

en el momento en que las mercaderías fueron puestas en poder del porteador para que las trasladase al comprador. Esto se debe a que el vendedor en virtud del contrato estaba obligado a entregar las mercaderías en el lugar del establecimiento del comprador por su cuenta y riesgo (artículo 31 en conjunción con el artículo 6 de la CISG), de conformidad con la cláusula contractual sobre “portes pagados, sin aranceles y libres de impuestos”. De allí que se concluye que este acuerdo de las partes se refería no sólo a los gastos de transporte sino también a la transmisión del riesgo.

Para el Tribunal alemán el hecho de que el vendedor hubiera contratado un seguro de transporte significaba que estaba dispuesto a hacerse cargo del riesgo del transporte de las mercaderías. Además, en algunas ocasiones se verificó que el vendedor en el caso analizado trasladó mercaderías para entregárselas al comprador utilizando sus propios medios de transporte. Todo ello indicaba claramente la intención de las partes de aceptar la transmisión del riesgo en el lugar del establecimiento del comprador, esto es, en Alemania, y por tanto, a no regirse por lo dispuesto en el artículo 31 de la CISG (Tribunal de *Oberlandesgericht Karlsruhe*, Alemania, noviembre 20, 1992).

Así mismo, se encuentran diversas jurisprudencias³ como las emanadas del Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría (diciembre 10, 1996), el Tribunal de *Oberlandesgericht Hamm* de Alemania (junio 23, 1998), el Tribunal de primera instancia de Salónica, Grecia (diciembre 16, 2008), el Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos (mayo 23, 2005), el Alto Tribunal Popular de la República Popular China (noviembre 27, 2002), la Comisión de Arbitraje Económico y Comercial Internacional de la República Popular China (abril 7, 1999 y junio 25, 1997) en las que el momento en que se da la transmisión del riesgo está determinado por el acuerdo de las partes sobre el lugar y las condiciones de entrega, es decir, el momento en que se considerará que las mercaderías han sido puestas a disposición del comprador como lo establecen los artículos 66 a 69 de la Convención.

La CISG consagra una serie de normas que son aplicables a los acuerdos relativos al riesgo, como el artículo 8 sobre interpretación de las declaraciones y los actos de las partes. Al respecto, el artículo 9, parágrafo primero, dispone que las partes quedarán obligadas por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas, incluso para atribuir el riesgo de pérdida o deterioro. En ocasiones los tribunales han tenido en cuenta las prácticas anteriores de las partes para determinar su intención con respecto al riesgo de pérdida, como sucedió en una jurisprudencia emanada de un Tribunal alemán en el año 2000 (Tribunal de *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, abril 13, 2000).

No obstante, se han presentado casos en que se ha llegado jurisprudencialmente a la conclusión de que la actitud adoptada por una parte con respecto al riesgo con anterioridad no era suficiente para demostrar la existencia de una práctica obligatoria (Tribunal de *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, abril 13, 2000). En este caso se estima por parte del tribunal que surge obligatoriedad cuando las partes han establecido en asuntos precedentes que el riesgo se transmite una vez el vendedor ha entregado las mercaderías en el establecimiento del comprador o que hay transmisión del riesgo cuando se efectúa la puesta a disposición por parte del vendedor. En los negocios posteriores, este antecedente se consolida como de obligatoria referencia para que el riesgo se traslade a una de las partes cuando se repita alguna de estas situaciones. De esta manera, en virtud de la autonomía de la voluntad de las partes, son éstas las que determinan en qué momento se transfiere el riesgo.

Sumado a lo anterior, tanto el vendedor como el comprador podrán estar obligados por los usos comerciales en materia de riesgo de pérdida o deterioro. En virtud del artículo 9, parágrafo primero de la CISG, las

³ Para efectos de este documento se consultaron los casos CLOUT sistematizados por las páginas de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2011) y de la Pace University (2011).

partes estarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido, sea de carácter internacional o local. Igualmente, estarán obligados, con arreglo al párrafo segundo del artículo en mención, por los usos ampliamente observados en el comercio internacional de los que tengan o debieran tener conocimiento, salvo pacto en contrario. De esta manera, si las partes incorporan expresamente los *Incoterms* en el contrato, la definición del término será obligatoria. Cabe anotar que teniendo los *Incoterms*⁴ una amplia utilización en el comercio internacional, los tribunales pueden reconocer su validez incluso a falta de una incorporación expresa en el contrato. (CNUDMI, 2011).

4. TRANSMISIÓN DEL RIESGO DERIVADO DE LA PÉRDIDA O DETERIORO DE LAS MERCADERÍAS

El artículo 66 de la CISG establece que *la pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor*. Este artículo previene sobre el hecho de que si las mercaderías se pierden o deterioran, el comprador no queda liberado de su obligación de pagar el precio una vez se le ha transmitido el riesgo, a menos que la pérdida o el deterioro se deban al vendedor. No se impone una obligación de pagar el precio de compra, por cuanto le corresponde al comprador, tal como indica el artículo 53, quien *deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención*. El artículo 66 guarda silencio acerca del momento exacto en que se transmite el riesgo de pérdida o deterioro. De esta manera se concluye que es a partir de la autonomía de las partes expresada en el contrato, así como en lo establecido en los artículos 67 a 70 de la CISG, como se determinan las reglas aplicables para determinar cuándo se produce esa transmisión.

Respecto a las consecuencias de la transmisión del riesgo al comprador, se identifica una línea jurisprudencial internacional en la que se exige de manera sistemática a las partes, que una vez se ha comprado la transmisión del riesgo de pérdida o deterioro, el comprador está en la obligación de pagar el precio, a menos que se pruebe que el vendedor fue responsable de la pérdida o el deterioro. En ese evento se establece que el riesgo nunca pasó al comprador, sino que siempre se mantuvo en cabeza del vendedor, quien no cumplió con las condiciones necesarias para evitar que las mercaderías no sufrieran menoscabo o detrimento en su calidad o cantidad.

En tal sentido, se destaca el caso fallado por un Tribunal alemán, en donde un fabricante italiano de cartones para almacenar pizza demandó al propietario de una pizzería en Alemania, quien había encargado al demandante 90 pilas de cartones de pizza, habiendo realizado el pago del precio por adelantado (Tribunal de *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, abril 13, 2000). Cuando se entregaron las pilas de cartones, el demandado observó que fueron dañadas por el transportista y se lo comunicó al demandante. Además, con anterioridad se presentaron dos situaciones, llevando a que el demandante acreditara al demandado el monto de los daños ocasionados. Pero en esta ocasión no se acreditó ninguna suma.

El Tribunal sostuvo que, conforme al artículo 31, el comprador estaba obligado a probar el supuesto acuerdo relativo al lugar de entrega. Dado que el demandado no presentó ninguna prueba de ese acuerdo, el Tribunal consideró que era aplicable la norma general contenida en el artículo 31, literal a). Conforme a ese apartado, el vendedor (demandante) sólo estaba obligado a poner las mercaderías en poder del

⁴ Para conocer un análisis integral de las modificaciones planteadas en los Incoterms 2010, se recomienda consultar a Rodríguez (2010).

porteador. Por tanto, el vendedor no podía ser responsable de los daños posteriores causados por el porteador (Tribunal de *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, abril 13, 2000).

De manera similar, el Tribunal de *Oberlandesgericht Oldenburg* concluyó que el vendedor cumplió sus obligaciones transmitiendo el riesgo al comprador. Por tanto, el comprador estaba obligado a pagar el precio de compra (artículo 66 de la CISG), aunque no hubiera recibido la mercadería, en este caso, salmón crudo, dado que el riesgo se transmitió al comprador mediante la entrega de la materia prima en la planta de tratamiento. De esta forma, el comprador no fue liberado de la obligación de pagar aun cuando la planta entregó a otros clientes el salmón procesado (Tribunal de *Oberlandesgericht Oldenburg*, Alemania, septiembre 22, 1998).

En otro fallo, el Tribunal alemán de *Oberlandesgericht Hamm* le dio una específica aplicación al artículo, al plantearse que en aquel caso el comprador no estaba obligado a pagar el precio de la compraventa, ya que el demandante no demostró que las mercancías se perdieran después de la transmisión del riesgo al comprador. Para el tribunal la transmisión del riesgo debería determinarse conforme al artículo 69, numeral 2 de la CISG, pues según el acuerdo de las partes, el comprador debía hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto al establecimiento del vendedor. Sin embargo, en el caso *sub judice* no se cumplieron las condiciones para la transmisión del riesgo, es decir, la entrega correspondiente y el conocimiento del comprador de que las mercaderías estaban a su disposición. Según el acuerdo entre las partes, la entrega debía realizarse a petición del comprador (artículo 33, numeral a), lo cual no se realizó y los vendedores no pusieron los muebles a disposición del comprador (artículo 31, numeral b), (Tribunal de *Oberlandesgericht Hamm*, Alemania, junio 23, 1998).

Respecto a la figura de la fuerza mayor en la transmisión del riesgo, se identifican dos fallos jurisprudenciales: el primero de ellos lo conoció el Tribunal de Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría (diciembre 10, 1996), en el que se consideró que el daño ocasionado por fuerza mayor tenía que ser asumido por la parte a la que se transmitió el riesgo, en aquel caso, el demandado. El tribunal consideró necesario señalar que los riesgos del transporte se encontrarían a cargo del demandado, a menos que el contrato concluido entre las partes o el derecho aplicable dispusiera otra cosa (artículo 67). De allí que no podía eximirse al demandado demostrando que el daño se debía a un acto u omisión del demandante (artículo 66).

El segundo caso es el fallado por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Argentina (octubre 31, 1995), donde se precisó que, de conformidad con el artículo 67, el riesgo se transmitió al comprador en el momento en que las mercaderías se entregaron al primer porteador para su envío al comprador, de conformidad con el contrato de venta. La Cámara de apelaciones estimó que la cláusula sobre costo y flete obligaba al vendedor a entregar las mercaderías al porteador y a pagar el transporte, haciendo claridad en que dicha cláusula no influye en la transmisión del riesgo. En el caso en particular, el comprador, de conformidad con aquella estipulación clausular contrató una póliza de seguro para cubrir los riesgos del transporte.

De acuerdo con el artículo 66 de la CISG, la Corte argentina estimó que el comprador, después de la transmisión del riesgo, no quedó liberado de su obligación de pagar el precio de compra, ni siquiera en caso de pérdida o deterioro de las mercaderías, salvo en que hubiese sucedido la pérdida o el deterioro debido a un acto u omisión del vendedor. Para este caso, los daños sufridos por las mercaderías tuvieron lugar después de la transmisión del riesgo al comprador, quien no alegó que se debieran a un acto o una omisión del vendedor.

Tal como se ha analizado, las consecuencias atribuibles al comprador por el hecho de asumir el riesgo son establecidas de manera expresa o tácita tanto en el artículo 66 de la Convención como en otros artículos a los que hace remisión. En virtud de esta premisa, si el comprador recibe las mercaderías sin notificar la no conformidad de éstas al vendedor, y posteriormente se descubre que éstas no eran conformes, la carga de establecer las calidades inapropiadas de las mercaderías en el momento de la transmisión del riesgo recae en el comprador. Al respecto se trae a colación el denominado “Caso de las costillas de cerdo”, en el que un tribunal estadounidense no encontró pruebas que demostraran la responsabilidad del vendedor para que las mercancías se deterioraran antes de ser transferidas al comprador, por lo que éste no cumplió su carga de demostrar el mal estado de las mismas (Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos, Estados Unidos, mayo 23, 2005).

Así mismo, se encuentran diversas jurisprudencias como las emanadas del Tribunal de *Oberlandesgericht Oldenburg* (Alemania, septiembre 22, 1998), el Tribunal de *Landgericht Flensburg* (Alemania, marzo 24, 1999), el Tribunal Supremo de España (enero 17, 2008), la Corte de Apelaciones de Coblenza (Alemania, diciembre 14, 2006) y la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Yugoslavia (julio 12, 1994) en las que se sienta una línea jurisprudencial dentro de la sociedad internacional en la que, en virtud del artículo 39, numeral 1 de la CISG, el comprador pierde el derecho a invocar una falta de conformidad de las mercaderías, si no notifica al vendedor la falta de conformidad en un plazo razonable después de que la falla fuese descubierta.

También se identifica en estas jurisprudencias que en el numeral 2 del artículo en mención se establece que en cualquier caso el comprador pierde el derecho a invocar una falta de conformidad de las mercaderías, si no da el aviso al vendedor a más tardar en un plazo de dos años después de la fecha en que las mercancías fueron realmente entregadas al comprador. Este plazo no aplica cuando sea incompatible con un período de garantía contractual y, por tanto, si se vence ese lapso sin que el comprador se queje de los defectos de las mercaderías, toda reclamación se configura como extemporánea, perdiendo con ello la posibilidad de invocar cualquier incumplimiento contractual.

Por lo general el comprador no se libera de la obligación de pagar el precio en el caso de que las mercaderías se pierdan o deterioran después de habersele transmitido el riesgo. Sin embargo, el artículo 66 de la CISG establece una excepción a la regla, en el evento en que se pruebe que la pérdida o el deterioro se deban a un acto u omisión del vendedor. Esta situación se observó en el fallo de la Comisión de Arbitraje Económico y Comercial Internacional (República Popular China, abril 7, 1999), en donde el vendedor en el momento de embalar las mercaderías incorrectamente causó una fuga y pérdida de las mismas y, por tanto, el comprador no era responsable del daño ya que éste era atribuible a una omisión del vendedor.

En definitiva, cuando el comprador asume el riesgo y sobreviene la pérdida o deterioro de las mercaderías, no puede ejercer acción alguna contra el vendedor ya que la transmisión del riesgo fue anterior a la configuración de tales hechos, correspondiendo al comprador la responsabilidad de pagar el precio en su totalidad y quedarse con las mercaderías deterioradas. La excepción sólo procede cuando dicha pérdida o deterioro sean consecuencia de un acto u omisión del vendedor, lo que le permite al comprador “declarar la resolución del contrato, conceder un plazo suplementario, reducir el precio o negarse a pagar hasta que el vendedor entregue mercaderías conforme” (Guardiola, 1994, p. 103).

5. TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LAS COMPRAVENTAS QUE IMPLICAN TRANSPORTE DE LAS MERCADERÍAS

El artículo 67 de la CISG establece que:

1. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.
2. Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

La Convención establece las reglas para determinar cuándo se transmite al comprador el riesgo por pérdida o deterioro en caso de que el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías. En general, el riesgo se transmite al comprador cuando el vendedor pone las mercaderías en poder de un determinado porteador.

La transmisión del riesgo surte efecto independientemente de que el vendedor o el comprador tengan un título de propiedad sobre las mercaderías o de quién sea responsable de adoptar las disposiciones necesarias en materia de transporte y de seguros, como sucedió en el caso *St. Paul Guardian Insurance Co. & Travelers Insurance Co. vs. Neuromed Medical Systems & Support, GmbH* (Corte Federal del Distrito Sur de Nueva York, Estados Unidos, marzo 26, 2002), en el que una empresa alemana vendió un sistema móvil de imagen por resonancia magnética a una empresa de Estados Unidos, en donde se debería efectuar la entrega. El vendedor y el comprador convinieron en que el equipo se hallaba en buen estado de funcionamiento al cargarlo en el puerto de embarque, pero se verificó que estaba dañado cuando fue desembarcado. Dos compañías de seguros estadounidenses reembolsaron el monto al comprador y presentaron demanda contra el demandado como subrogado en el crédito del comprador.

La Corte llegó a la conclusión de que el riesgo de la pérdida pasaba al comprador en el momento de la entrega en el puerto de embarque en virtud de la condición de entrega de la CISG. Para ello, desestimó el argumento del demandante de que el riesgo de la pérdida no podía haberse transmitido porque el vendedor se reservó el dominio del equipo. Citando el art. 67, numeral 1 de la CISG, la Corte declaró que la Convención distinguía entre el riesgo de la pérdida y la transmisión de la propiedad, aspecto éste que se encuentra fuera de su ámbito.

De manera similar, en un caso de contrato de compraventa pactado entre un vendedor italiano y un comprador español bajo los términos de entrega con los Incoterms, la mercadería objeto del contrato llegó al lugar de destino con determinados desperfectos (Audiencia Provincial de Córdoba, España, octubre 31, 1997). Cuando se cargó la mercancía en el buque del puerto italiano, su capitán dejó consignada la expresión “*Limpio a Bordo*” (FOB), acreditando que estaba en perfectas condiciones.

El tribunal consideró que debido a la modalidad del pacto establecido entre el vendedor y el comprador sobre la entrega y transporte de las mercaderías, la responsabilidad del vendedor conforme a los artículos 31 y 67 de la CISG cesó en el instante en el que la mercadería traspasó la borda del buque en el puerto de origen. A partir de dicho momento los riesgos sobre la cosa vendida corrieron por cuenta del comprador, de manera independiente de que se haya o no concertado el aseguramiento de la mercadería. De allí que el

riesgo se transmite sin ser un condicionante determinar cuál de las partes debe adoptar las disposiciones necesarias en materia de transporte o seguros.

El contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías cuando prevé expresa o tácitamente un transporte ulterior. El contrato puede estipular expresamente que las mercancías han de ser transportadas, por ejemplo, incluyendo indicaciones detalladas de la modalidad de transporte. Ello se logra a menudo con suma eficacia incorporando términos comerciales, como los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, los cuales ponen de manifiesto la obligación del vendedor de entregar las mercaderías por medio de un porteador. Condiciones adicionales al contrato pueden implicar que las mercaderías han de ser transportadas. (CNUDMI, 2011).

Siguiendo con el análisis de jurisprudencias internacionales, un tribunal de arbitraje *magiar* emitió un laudo relativo a una empresa en Serbia (en aquel entonces yugoslava) que vendió y entregó caviar a una empresa húngara (Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría, Hungría, diciembre 10, 1996). En el contrato se estipuló que el comprador recogería las huevas en el establecimiento del vendedor y llevaría la mercadería a su establecimiento en Hungría. El pago debió realizarse dos semanas después de la entrega de la mercancía, momento histórico en el que entró en vigor en Hungría el embargo de las Naciones Unidas contra la Federación de Yugoslavia, por lo que el demandante transfirió el crédito correspondiente al precio de la mercadería a una empresa que tenía domicilio social en Chipre. El demandado reconoció la cesión, pero no pudo realizar el pago argumentando que el embargo de las Naciones Unidas constituía un impedimento de fuerza mayor.

El Tribunal de Arbitraje entendió que el daño ocasionado por fuerza mayor tenía que ser asumido por la parte a la que se transmitió el riesgo, es decir, el demandado, salvo que existiera disposiciones contractuales o normas del Derecho aplicable que dispusieran otra cosa (artículo 67 de la CISG). Por tanto, el demandado no pudo eximirse de la responsabilidad demostrando que el daño se debía a un acto u omisión del demandante (artículo 66 de la CISG), por lo que fue condenado a pagar el precio de la mercadería entregada con los intereses generados.

5.1 La transmisión del riesgo en el momento de ser transportadas las mercaderías

El artículo 67 en su párrafo 1 establece dos situaciones distintas para las compraventas que implican transporte:

1. Cuando el vendedor no está obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado.
2. Cuando el vendedor sí está obligado a entregar las mercaderías a un porteador en un lugar determinado.

En ambos casos, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que el vendedor pone las mercaderías en poder del porteador designado.

1. Cuando el vendedor no está obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado

En esta situación, el riesgo de pérdida o deterioro se transmite cuando las mercaderías se ponen en poder del primer porteador para que las conduzca al comprador de acuerdo con los términos contractuales. Esta modalidad incluye el transporte realizado por un tercero pero no aplica cuando el transporte es ejecutado

por el mismo vendedor (Oviedo, 2009, p. 213). De allí que para Honnold “un contrato que exigiese el uso por el vendedor de sus propios medios de transporte implicase el transporte, el daño que ocurriese mientras el vendedor está transportando las mercaderías serían aún de cuenta del vendedor” (1987, p. 368).

Al respecto, Adame señala:

No importa que las mercaderías vayan a ser conducidas por distintos medios de transporte: primero, por un camión de carga que las llevará a un puerto; luego, por un buque y, finalmente, por un ferrocarril. El comprador asume el riesgo desde el momento que inicia la travesía y a lo largo de toda ella, independientemente de que se empleen distintos medios de transporte, se hagan más o menos operaciones de carga o descarga, o intervengan dos o más porteadores. El atribuir el riesgo al comprador desde el primer momento del viaje es una regla que evita las discusiones que puedan surgir cuando el riesgo se transmite en un punto intermedio de la travesía (1994, pp. 331-332).

Esta disposición no es contraria a la obligación del vendedor de entregar las mercaderías tal como se indica en el artículo 31 de la CISG. Esta situación se observa en el caso analizado sobre los cartones de pizza (Tribunal de *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, abril 13, 2000), en donde el demandado, propietario de una pizzería en Alemania, encargó 90 pilas de cartones de pizza a un fabricante italiano, pagando el precio por adelantado. La controversia se refería a los requisitos necesarios para establecer una práctica entre las partes y la asignación de la carga de la prueba de un supuesto acuerdo sobre el lugar de entrega.

El Tribunal desestimó el argumento del demandado al declarar que la acreditación de la cuantía de los daños en dos ocasiones no era suficiente para demostrar la existencia de una práctica entre las partes, según al artículo 9 de la CISG. Conforme al artículo 31, el comprador estaba obligado a probar un supuesto acuerdo sobre el lugar de entrega. Dado que el demandado no presentó ninguna prueba de ese acuerdo, era aplicable la norma general contenida en el artículo 31, literal a, por la cual el vendedor (demandante) sólo estaba obligado a poner las mercaderías en poder del porteador. Por tanto, el vendedor no era responsable de los daños posteriores causados por el porteador. A falta de pruebas de que las partes convinieran en que la entrega se realizaría en otro lugar, el Tribunal concluyó que el riesgo se transmitió en el momento en que el vendedor dispuso las mercaderías en poder del primer porteador.

Otro fallo jurisprudencial que ilustra este punto es el emitido por un tribunal suizo en donde el demandante, una empresa italiana, vendió una excavadora a una empresa suiza, la cual no pagó las dos últimas cuotas aduciendo entrega tardía y falta de conformidad (Tribunal de Apelación de Cantón de Valais, Suiza, agosto 19, 2003). El tribunal reconoció el derecho del demandante al cobro de la cuenta pendiente ya que realizó la entrega de manera satisfactoria, situando la máquina en poder del porteador en el lapso de dos semanas después de efectuarse el primer pago parcial, teniendo que las partes no determinaron una fecha específica (artículo 33 de la CISG).

En el caso en mención, el tribunal suizo dictaminó que la reclamación de no conformidad del comprador no era legítima, ya que el comprador probó la excavadora, pese a los defectos evidentes de la mercancía, y no realizó una comunicación en donde se evidenciara la presunta falta de conformidad (artículo 39). En esta medida, conforme al principio de buena fe y a lo establecido en el artículo 36, el riesgo se transmitió cuando el vendedor dispuso las mercaderías en poder del porteador dentro del plazo estipulado y, por ende, el vendedor no fue responsable de cualquier demora ulterior en la entrega. Como advierte Adame:

El acto que determina la transmisión del riesgo, el poner las mercaderías en poder del porteador consiste, de acuerdo con lo que disponen los *Incoterms*, en colocar las mercaderías a bordo del vehículo, dejarlas estibadas para que el transportista las cargue, o dejarlas bajo la custodia del mismo. En todo caso, como la

transmisión del riesgo al comprador requiere que las mercaderías sean puestas en poder del porteador para que las conduzca al comprador, se requiere que el vendedor dé al transportista el nombre de la persona o empresa que recibirá las mercaderías y el lugar donde deberán ser recibidas. (1994, p. 332).

2. Caso en el que el vendedor está obligado a poner las mercaderías en poder del porteador en un lugar determinado

Bajo esta situación el riesgo se transmite en el momento en que las mercaderías se ponen en poder del porteador en el lugar establecido. La Convención consagra que cuando las compraventas implican el transporte y salvo pacto en contrario, el riesgo se transmite con el embarque de las mercaderías, pudiéndose presentar dos eventos:

1. Que el embarque o entrega al porteador deba producirse en un lugar determinado, en cuyo caso el riesgo se transmitirá al comprador cuando el vendedor ponga la mercadería en poder del porteador de ese lugar, o
2. Que intervengan diversos porteadores por tratarse de un transporte combinado o multimodal, caso en el que el riesgo se transmite con la entrega al primero de dichos porteadores.

Este precepto no se aplicaría si el vendedor actuase como transportista, pues en tal caso estaría obligado a efectuar la entrega física de las mercaderías en el lugar determinado contractualmente, debiendo en ese supuesto caso asumir los riesgos que se generaran, salvo que el contrato previese estipulaciones contrarias (Guardiola, 1994, p. 104).

En las compraventas que implican el transporte, el riesgo sólo se transmite al comprador cuando las mercaderías son puestas a disposición del primer porteador. Para ello, el artículo 67 distingue dos modalidades de compraventas que implican transporte: el transporte desde el lugar en donde están las mercaderías y el transporte a partir de un lugar intermedio. Para consultar jurisprudencias que complementan este tema, se destacan los fallos del Tribunal Federal Suizo (Suiza, diciembre 16, 2008), el Tribunal de Distrito de *Saarbrücken* (Alemania, octubre 26, 2004) y el Tribunal del Condado en Randers (Dinamarca, julio 8, 2004).

5.2 Retención de documentos e identificación de las mercaderías

El último aspecto que se analiza en este escrito acerca de los artículos 66 y 67 de la CISG se refiere al numeral 1 del artículo 67, el cual establece que la transmisión del riesgo no se verá perturbada por el hecho de que el vendedor retenga los documentos representativos de las mercaderías. Es frecuente dentro del comercio internacional que los documentos sean conservados por el vendedor como una garantía de la realización del pago de la compraventa. De allí que la Convención establezca de manera coherente que esta situación no afecta en forma alguna la transferencia del riesgo, la cual sí está ligada directamente al desplazamiento físico de las mercaderías.

La transmisión del riesgo no se materializará hasta que se realice una clara identificación de las mercaderías afectadas por el contrato de compraventa, según el artículo 67, numeral 2, en concordancia con el artículo 32, párrafo 1. Este artículo establece que si el vendedor, conforme al contrato o a la Convención como ley aplicable, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales distintivas, documentos de expedición u otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

En el precitado caso fallado por un tribunal suizo (Tribunal de apelación del Cantón de Valais, Suiza, agosto 19, 2003), en donde el comprador adquirió ropa de lino para el hogar a un vendedor, domiciliado en París, sin que las facturas de compra fueran efectivamente pagadas y donde algunas de las entregas realizadas tenían diferencias en la cantidad de mercancía solicitada. Sin embargo, el comprador nunca discutió la calidad o la cantidad de las entregas a pesar de las inconsistencias. En su razonamiento, el tribunal suizo determinó que para el vendedor, la entrega de las mercaderías consistía en la entrega a un transportista (compañía de ferrocarril, compañía de camiones, servicios postales, entre otros) para que fuera remitida al comprador, siendo el transportista independiente de la calidad del vendedor.

Así, de conformidad con el artículo 32 de la CISG, debe existir la identificación de las mercaderías por la fijación de etiquetas o la dirección del receptor. De tal manera, cuando se cumplan estas condiciones el riesgo pasa al comprador en el momento de la entrega de las mercaderías al primer transportista (art. 67, numeral 1). De lo anterior se colige que la obligación de pagar el precio también pasa al comprador a partir de ese momento, quedando éste obligado a pagar el precio de la compraventa, incluso en caso de pérdida o deterioro de los bienes.

Para que la transmisión del riesgo opere, las mercaderías deben estar plenamente identificadas, como se ha señalado, de tal manera que se evite cualquier engaño tanto al comprador como al vendedor para evitar que surjan reclamaciones infundadas referentes a mercancías que no fueron objeto de la transacción comercial (Guardiola, 1994, pp. 104-105).

Así mismo, se encuentran diversos fallos como los emanados de la Corte de Primera Instancia de Atenas (Grecia, 2009), el Tribunal de Distrito de Munich (Alemania, noviembre 29, 2005), la Corte Suprema Federal (Alemania, marzo 2, 2005), el Tribunal de Apelación de Helsinki (Finlandia, mayo 31, 2004), la Corte de Apelaciones de Frankfurt (Alemania, enero 29, 2004) y el Tribunal de Distrito de Colonia (Alemania, marzo 25, 2003), en donde se verifica una línea jurisprudencial internacional en la que se confirma lo expuesto. De manera adicional, se identifica que la falta de conformidad se da en el momento en que el riesgo pasa al comprador, incluso cuando se hace evidente después de que ha pasado el riesgo, como sucede con los defectos ocultos. Al respecto, Adame señala que:

“(…) cuando se envían en un mismo transporte mercaderías genéricas para varios compradores, sin separar las cantidades que serán para un comprador de las que serán para otro, por ejemplo un buque que lleva petróleo para entregarlo a tres compradores distintos, si las mercaderías llegaran a deteriorarse o perderse, el riesgo, conforme a alguna opinión, deberá distribuirse proporcionalmente entre los tres compradores. Pero más bien parece que en ese caso el riesgo no se ha transmitido a los compradores pues las mercaderías no quedaron claramente identificadas, por lo que el vendedor queda obligado a entregar las cantidades completas, si bien puede quedar exonerado de la responsabilidad por los daños y perjuicios derivados de la demora en la entrega (1994, p. 334).

Actualmente la compraventa internacional implica transporte con riesgos que le son inherentes, de allí que se deba hacer una adecuada identificación de las mercaderías por medio de documentos que las acrediten, en los que se especifica el tipo de mercadería, la cantidad, el nombre y domicilio del destinatario. Debido a que los documentos se expiden cuando el vendedor pone las mercaderías en poder del porteador, el riesgo se transmitirá en ese momento al comprador.

Pero si por algún error u omisión las mercaderías no quedan claramente identificadas en los documentos del transporte, el riesgo seguiría a cargo del vendedor hasta que envíe un aviso al comprador mediante el cual queden debidamente identificadas. De tal manera, el riesgo correspondería al comprador a partir de que el vendedor enviara el aviso, de acuerdo con la regla general de que las comunicaciones surten efecto en el momento de su expedición, según el artículo 27 de la CISG (Adame, 1994, p. 334).

CONCLUSIÓN

La operación internacional de compraventa conlleva que el objeto del contrato tiene ubicado a un remitente y a un destinatario en diferentes estados, e implícitamente involucra múltiples riesgos. En la mayoría de los casos la forma de transporte es multimodal (terrestre, aéreo, marítimo, férreo o fluvial) y pareciera existir un criterio universal gestado en el Derecho francés que denomina la mayoría de estas actividades como peligrosas, con las correspondientes consecuencias de cara a la declaratoria de responsabilidad.

La doctrina universal ha creado once formas contractuales para que el comprador y el vendedor de cualquier operación internacional ajusten sus obligaciones y sus derechos conforme a la versión de 2010 de los Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional. Dicha norma de *soft law* ampara en cada una de sus modalidades lo correspondiente a la transmisión del riesgo, esto es, que de acuerdo con lo planteado en cada negocio jurídico las partes asumirán mayor o menor grado de responsabilidad y por supuesto, de riesgo en cuanto a las mercancías que se transportan por los puertos del mundo.

Dicha responsabilidad en cuanto al riesgo va desde el *Ex Works* (en donde el vendedor entrega en la puerta de su fábrica y el comprador asume todos los riesgos), hasta el *DDP* (Delivered Duty Paid – entrega de derechos pagados, que implica que el vendedor asume todos los costos y riesgos teniendo en cuenta que deberá entregar la cosa vendida en el domicilio del comprador). En ausencia de una estipulación contractual basada en un *Incoterm*, la CISG suple el vacío normativo con las disposiciones establecidas en los arts. 66 a 70, los cuales se configuran junto con los Principios de Unidroit de 2010 en los instrumentos internacionales que regulan de manera integral la transmisión del riesgo y la contratación internacional de mercaderías en general.

Se concluye que el proceso de ratificación de la Convención le ha permitido constituirse en uno de los más importantes tratados internacionales en materia de Derecho Mercantil Internacional. Es un referente permanente en las transacciones internacionales de compraventa tanto de bienes como de servicios. De allí que la incorporación de este instrumento de Derecho Internacional dentro del ordenamiento jurídico colombiano brinda la oportunidad a los exportadores, importadores, agentes aduaneros y de intermediación, transportadores, entidades financieras y a los jueces que conozcan de diferencias sobre dicha materia, tener las herramientas jurídicas más actualizadas y universales que existen.

Esto es Nueva Lex Mercatoria ya que apunta a la transnacionalización del Derecho Mercantil Internacional, basado en un cuerpo normativo flexible, técnico y mundial, que ofrece una especie de *lingua franca* que permite a todos los operadores del comercio internacional tener claridad y certeza jurídica en sus transacciones. En el caso de la transmisión del riesgo, se ha verificado que dicha certeza se desprende de una sencillez de las normas establecidas, así como a su fácil y conducente aplicación.

REFERENCIAS

Adame, J. C. (1994). *El Contrato de Compraventa Internacional*. México D.F: Universidad Nacional Autónoma de México y McGraw–Hill.

Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). (n.d.). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Extraído en julio 30, 2011, desde <http://www.aladi.org/nsfweb/sitio/>

Audit, B. (1998). The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria. En Charbonneau, T. E. *Lex Mercatoria and Arbitration. A discussion of the New Law Merchant*. La Haya: Juris Publishing.

Banco Mundial. (n.d.). *Countries and Economies*. Extraído en septiembre 18, 2011, desde <http://data.worldbank.org/country>

Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (n.d.). *Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. Extraído en Septiembre 18, 2011, desde <http://www.uncitral.org/uncitral/index.html> y http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

Goldstajn, A. (2008). *Lex Mercatoria and the CISG: The Global Law Merchant*. En Kurkela, M. S. *Letters of Credit and Bank Guarantees under International Trade Law* (241-258). New York: Oxford University Press.

Guardiola, E. (1994). *La Compraventa Internacional. Importaciones y exportaciones*. Barcelona: Bosch.

Honnold, J. (1987). Derecho uniforme sobre compraventas internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980). *Revista de Derecho Mercantil*, 101, 7-21.

Index Mundi. (s.d.). *Country Facts*. Extraído en Septiembre 18, 2011, desde <http://www.indexmundi.com>

Organización Mundial del Comercio. (s.d.). *International Trade Centre*. Extraído en Septiembre 18, 2011, desde <http://www.intracen.org/>

Oviedo, J. (2009). *Estudios de Derecho Mercantil Internacional*. Bogotá: Ediciones Jurídicas Jorge Ibáñez.

Pace University. (n.d.). *Institute of International Commercial Law*. Extraído en Julio 30, 2011, desde <http://www.cisg.law.pace.edu/>

Rodríguez, M. (2010). Los nuevos términos comerciales internacionales -Incoterms- (versión 2010) y su aplicación en el Derecho Colombiano. *Revist@ e-Mercatoria*, 9, 2, 1-73.

Jurisprudencia internacional

Alto Tribunal Popular de la Región Autónoma de Ningxia Hui. República Popular China. Caso Corindón blanco. Empresa de comercio Xinsheng (China) vs. Shougang Nihong productos metalúrgicos (Japón). Ningminshangzhongzi núm. 36 (Noviembre 27, 2002).

Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala C. Argentina. Bedial, S.A. vs. Paul Müggenburg and Co. GmbH. V.98-50629 (Octubre 31, 1995).

Comisión de Arbitraje Económico y Comercial Internacional. República Popular China. Caso de la resina de suspensión de PVC. Estados Unidos vs. República Popular China (Abril 7, 1999).

Comisión de Arbitraje Económico y Comercial Internacional. República Popular China. Caso del libro de arte. Empresa de Corea del Sur vs. Empresa china. Clout 864 (Junio 25, 1997).

Corte de Apelaciones de Coblenza. Alemania. Caso de la botellas. Empresa italiana vs. Empresa alemana. 2 U 923/06 (Diciembre 14, 2006).

Corte de Apelaciones de Frankfurt. Alemania. Empresa vendedora belga vs. Empresa compradora alemana. Caso núm. 7 U 40/02 (Enero 29, 2004).

Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Yugoslavia. Serbia. Caso Baby Beef. Empresa serbia vs. Empresa alemana. T-3/92 (Julio 12, 1994).

Corte de Primera Instancia de Atenas. Grecia. Caso chaleco antibalas. Vendedor holandés vs. Comprador griego. Caso núm. 4505/2009 (2009).

Corte Suprema Federal. Alemania. Caso de cerdo congelado. Empresa vendedora belga *vs.* Empresa compradora alemana. Caso núm. VIII ZR 67/04 (Marzo 2, 2005);

Tribunal de Amtsgericht Duisburg. Alemania. Caso de los cartones de pizza. Empresa alemana *vs.* Empresa italiana. Núm. 49 C 502/00. Clout 360 (Abril 13, 2000).

Tribunal de Apelación de Cantón de Valais. Suiza. Caso de la ropa de hogar de lino. Caso núm. C 1 03 100. Plaintiff I... S.p.r.l. (Francia) *vs.* Defendant A... S (Suiza) (Agosto 19, 2003).

Tribunal de Apelación de Helsinki. Finlandia. Crudex Chemicals Oy *vs.* Landmark Chemicals S.A. Caso núm. S 01/09 (Mayo 31, 2004).

Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos (Séptimo Circuito). Estados Unidos. Caso de las costillas de cerdo. Chicago Prime Packers, Inc. (Estados Unidos) *vs.* Northam Food Trading Co (Canadá) (Mayo 23, 2005).

Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría. Hungría. Caso Caviar. Empresa yugoslava *vs.* Empresa húngara. Laudo arbitral caso núm. VB/96074. V.97-21712l. Clout 136 (Diciembre 10, 1996).

Tribunal de Condado, Randers (Aarhus). Dinamarca. Caso Secadora móvil de granos. Vendedor danés *vs.* Comprador alemán. Caso núm. BS 2-2229/2002 (Julio 8, 2004).

Tribunal de Distrito de Colonia. Alemania. Caso de karts para carreras. Empresa vendedora danesa *vs.* Empresa compradora alemana. Caso núm. 3 O 196/01 (Marzo 25, 2003).

Tribunal de Distrito de Munich. Alemania. Caso de vegetales congelados. Empresa vendedora española *vs.* Empresa compradora alemana. Caso núm. 5 HKO 10734/02 (Noviembre 29, 2005).

Tribunal de Distrito de Saarbrücken. Alemania. Caso partes de ventana. Empresa vendedora alemana *vs.* Empresa compradora canadiense. Caso núm. 8 U 75/09 – 22 (Octubre 26, 2004).

Tribunal de Landgericht Flensburg. Alemania. Caso Carne. Empresa alemana *vs.* Empresa francesa. Caso núm. 2 O 291/98 (Marzo 24, 1999).

Tribunal de Oberlandesgericht Hamm. Alemania. Caso mobiliario. Empresa austriaca *vs.* Empresa alemana. Caso núm. 19 U 127/97. Clout 338 (Junio 23, 1998).

Tribunal de Oberlandesgericht Karlsruhe. Alemania. Caso del pollo congelado. Empresa francesa *vs.* Empresa alemana. Caso núm. 15 U 29/92. Clout 314 (Noviembre 20, 1992).

Tribunal de Oberlandesgericht Oldenburg. Alemania. Caso del salmón crudo. Empresa noruega *vs.* Empresa alemana. Caso núm. 12 U 54/98. Clout 340 (Septiembre 22, 1998).

Tribunal de Primera Instancia de Salónica. Grecia. Caso de Ropa. Empresa griega *vs.* Empresa italiana. Caso núm. 43945/2007 (Diciembre 16, 2008).

Tribunal Federal Suizo. Suiza. Caso de láser. Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne *vs.* Y.S.A. Caso núm. 4A 326/2008; 4A 406/2008 (Diciembre 16, 2008).

Tribunal Supremo, Sección Primera de la Sala de lo Civil. España. Caso de los carros usados. Improgress GmbH (Estados Unidos) *vs.* Canary Islands Car., SL and Autos Cabrera Medina, SL. (España). Recurso de Casación núm. 81/2001 (Enero 17, 2008).