

## LA CONFORMIDAD MATERIAL DE LAS MERCADERÍAS EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL: ESTADO ACTUAL DE LA MATERIA<sup>1</sup>\*

Maximiliano Rodríguez Fernández<sup>2</sup>

|   |    |
|---|----|
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....   | 1  |
| 1. LA CONFORMIDAD MATERIAL EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL .....  | 8  |
| 2. LAS MERCADERÍAS DEBEN CORRESPONDER A LO ESTIPULADO POR LAS PARTES.....   | 14 |
| 3. MERCADERÍAS QUE CORRESPONDEN A LOS CRITERIOS QUE ESTABLECE DIRECTAMENTE LA CONVENCIÓN .....  | 20 |
| a. El vendedor debe entregar mercaderías que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo.....  | 21 |
| b. El vendedor debe entregar mercaderías que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato..... | 28 |
| c. Las mercaderías deben poseer las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador .....  | 33 |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....   | 35 |

### INTRODUCCIÓN

En el mundo globalizado en el que vivimos la compraventa internacional se constituye en el instrumento jurídico que permite y garantiza el libre intercambio de bienes entre comerciantes y consumidores de diferentes países y con ello la satisfacción de las necesidades de los habitantes del globo. Es por ello que este tipo contractual ha sido sujeto constante de preocupación y regulación local e internacional. Ello se refleja en los variados intentos de unificación y armonización de sus normas que desde

---

<sup>1</sup> Este artículo hace parte del proyecto de investigación en Compraventa Internacional de Mercaderías del Grupo de Investigación en Derecho Comercial Colombiano y Comparado del Departamento de Derecho Comercial de la Universidad Externado de Colombia.

\* Este artículo fue presentado a la revista el día 24 de marzo de 2010 y fue aceptado para su publicación por el Comité Editorial el día 9 de junio de 2010, previa revisión del concepto emitido por el árbitro evaluador.

<sup>2</sup> Abogado de la Universidad Externado de Colombia, especialista en Derecho Financiero y Bursátil de la misma Universidad con maestría en Derecho Comercial Internacional de la Universidad de Londres, Queen Mary College, docente investigador del Departamento de Derecho Comercial de la Universidad Externado de Colombia.

principios de siglo se han promovido al interior de organizaciones de carácter privado e intergubernamental. Los INCOTERMS, las Leyes Uniformes de La Haya de 1964 sobre compraventa internacional de mercaderías, la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1974, la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, las normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento de 1983 y la Guía Jurídica de la CNUDMI sobre Operaciones de Comercio Compensatorio Internacional de 1992 son algunas de las normas de carácter internacional o transnacional que regulan de uno u otro modo las relaciones que surgen entre comprador y vendedor en el ámbito internacional.

De las normas mencionadas, es la Convención de Viena de 1980 el instrumento que en buena medida ha logrado que el propósito de la armonización se cumpla<sup>3</sup>. Aprobada por una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980<sup>4</sup>, esta Convención ofrece un régimen legal uniforme, completo y detallado, aplicable a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, a las obligaciones del comprador y del vendedor, y a los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento<sup>5</sup>. El éxito de ese instrumento se demuestra por el hecho de que en la actualidad 74 Estados lo han incorporado a sus legislaciones internas<sup>6</sup>. Ello significa, como lo resalta la profesora PERALES VISCASILLAS, que 2/3 de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa internacional y, lo que es todavía más importante, más de 2/3 del conjunto del comercio internacional queda gobernado por la Convención de Viena<sup>7</sup>.

<sup>3</sup> La CCIM es uno de los primeros y más importantes esfuerzos de unificación del régimen jurídico por vía de convención del contrato más importante y paradigmático del comercio internacional: la compraventa de mercaderías. Se trata de un verdadero fruto desde el momento en que se ha convertido en normativa vigente en un gran número de países y, como tal, está siendo aplicada por los tribunales, dando lugar a una más que incipiente jurisprudencia, que manifiesta su vitalidad. ANSELMO M. MARTÍNEZ CAÑELLAS. "La interpretación y la integración de la Convención de Viena. Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980", *Estudios de Derecho Mercantil*, n.º 18, noviembre 2004, pp. 20.

<sup>4</sup> La Convención entró en vigencia el 1º de enero de 1988. Fue incorporada a la legislación colombiana mediante Ley 518 de 1999 y entró en vigencia el 1º agosto 2002.

<sup>5</sup> Como lo menciona acertadamente la profesora BAASCH ANDERSEN: "One of the most significant aspects of the Convention is its uniformity and global recognition. It is the result of 13 years of diplomatic drafting among representatives of numerous nations. Improving on its less successful antecedents, the ULIS and the ULF (the 1964 Hague Conventions Uniform Law for International Sale and Uniform Law of formation), the aim was to produce a convention which was truly global in reconciling legal traditions. In figurative language, the intent was to create a fantastic phoenix of flaming global internationality from the ashes of these antecedents, which were perceived as too western". CAMILLA BAASCH ANDERSEN. *The Uniform International Sales Law and the Global Jurisconsultorium*, 24 *Journal of Law and Commerce* (2005), pp. 159-179.

<sup>6</sup> Información obtenida de la página Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en el mes de mayo de 2010.

<sup>7</sup> De los instrumentos de Derecho Comercial Internacional aprobados, la *Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías* es el que mayor análisis, aplicación y desarrollo ha tenido. Hoy es acertado afirmar que, no obstante la complejidad del tema, las

En lo que se refiere a su contenido, la Convención de Viena establece un conjunto de normas que determinan el ámbito de aplicación y la forma como debe ser interpretado el instrumento (parte I)<sup>8</sup>, para luego establecer un grupo de normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato (parte II), los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales (parte III); además, contiene importantes reglas relativas al ámbito de aplicación de la Convención (parte I)<sup>9</sup>.

Uno de los temas que mayor atención ha recibido en la Convención es el relacionado con la conformidad de las mercaderías, es decir, el relacionado con las calidades o cualidades que deben tener las mercaderías entregadas por el vendedor para que se entienda que éste (vendedor) ha cumplido en forma debida con la obligación de entrega. El comprador usualmente compra las mercaderías para cumplir un propósito específico. Él desea consumirlas, usarlas o comercializarlas, todo con el propósito de suplir necesidades o satisfacer intereses particulares, con lo que la obligación del vendedor no sólo se limita a la entrega de unos bienes cualesquiera, sino de unos que satisfagan las necesidades particulares del comprador. Es por ello que las expectativas del comprador respecto de las mercaderías se pueden entonces frustrar si las mercaderías que él recibe no tienen las características necesarias para ser usadas en la manera que él espera. Sus expectativas también se verán frustradas si un tercero reclama la posesión de las mismas o impide su uso con motivo de una

---

diferencias que para algunos eran irreconciliables y que, de alguna manera, habían impedido que sus antecesoras, la Ley Uniforme de Compraventa Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre Formación del Contrato Compraventa Internacional de Mercaderías de 1964, fueran aceptadas por la comunidad jurídica internacional, han sido sobrepasadas con la Convención de Viena de 1980 y son cuestión del pasado. A la fecha de entrega del presente documento, 70 Estados han incorporado a sus legislaciones la Convención de Viena de 1980, y se han proferido por lo menos 2.025 decisiones (sentencias judiciales y laudos arbitrales) en las que se señaló que dicho instrumento era la ley aplicable al contrato. MAXIMILIANO RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. “El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: una breve aproximación al tema”, *Revista E-mercatoria*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, vol. 5, n° 2, 2007.

<sup>8</sup> La Convención no dispone de reglas relativas al conflicto de leyes, esto es, reglas diseñadas para discernir qué norma resultará aplicable cuando existen varias normativas nacionales implicadas. Aquí, precisamente, radica la importancia de la Convención, ya que el abogado o empresario colombiano, americano, argentino, chino o español, tienen un lenguaje común (el representado por el conjunto de las disposiciones de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercadería), por lo que se evita el recurso a las normas del conflicto de leyes. MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías, en

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>

<sup>9</sup> CHRISTOPHE BERNASCONI. “*The Personal and Territorial Scope of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Article 1)*”. 46 *Netherlands International Law Review*, 1999, pp. 137-170.

reclamación relacionada con el derecho de propiedad intelectual<sup>10</sup>. Y de hecho, muy frecuentemente se frustran. Basta con observar el extenso número de fallos que resuelven conflictos relacionados con la falta de conformidad de las mercaderías para saber que este es un tema del día a día. Sólo en la base de datos de *Pace Law University* se pueden contar poco más de 500 decisiones publicadas en la materia.

Como es evidente, y así lo confirma HONNOLD<sup>11</sup>, “la mayoría de las controversias que se originan en el contrato de compraventa se originan en la discusión de si lo entregado corresponde efectivamente a lo pactado por las partes en el contrato<sup>12</sup>. Las partes en la compraventa internacional, como en cualquier otro contrato, buscan entonces suplir necesidades particulares, por lo que lo normal es que sea en el contrato en donde esas necesidades queden plenamente determinadas. Sin embargo, los contratos de compraventa internacional usualmente no incorporaran de manera clara y precisa la intención de las partes y, más aún, lo que esperan ellas mismas de las mercaderías, por lo que las disputas acerca de la calidad de las mismas no siempre pueden ser resueltas simplemente comparando las mercaderías con los términos o condiciones específicas exigidas en el contrato<sup>13</sup>: en buena parte de los casos las partes no disponen siquiera del tiempo suficiente para determinar claramente las expectativas particulares asociadas con las transacciones que se hacen sobre determinados bienes. Incluso un contrato cuidadosamente preparado a menudo no expresa lo que espera cada parte respecto de la manera que, por ejemplo, debe funcionar una determinada maquina, o la cantidad de peso o presión que debe soportar una viga de acero. Ello se debe, en buena medida, a que las partes generalmente asumen que estos aspectos son tan obvios que los mismos están implícitamente incluidos en el contrato.

Es por ello que las cortes y tribunales de arbitraje, y los codificadores de la ley sobre ventas, en el ámbito nacional e internacional, han tenido que descifrar en buena parte la intención y necesidades de las partes, para de esa manera poder describir, en términos generales, las condiciones que deberían haber sido escritas en el contrato si las partes hubieran acordado una provisión que tratara específicamente el tema o la materia que genera controversia acerca de la conformidad de las mercaderías<sup>14</sup>. Así

<sup>10</sup> PETER SCHLECHTRIEM. “The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp. 6-1 a 6-35.

<sup>11</sup> JOHN O. HONNOLD. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer Law International, 3.ª ed., 1999.

<sup>12</sup> En el mismo sentido, JOSEPH LOOKOFSKY señala: “A substantial portion of all sales litigation relates to claims by buyers that the goods are in some sense 'defective', i. e., in that they do not conform to that which has been agreed”. JOSEPH LOOKOFSKY. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Publicado en J. Herbots editor / R. Blanpain general editor, *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Suppl. 29, December 2000, pp. 1-192.

<sup>13</sup> LEO D'ARCY, CAROLE MURRAY & BARBARA CLEAVE. *Schmitthoff's Export Trade: The law and practice of international trade*, 10.ª ed., 2000, p. 85.

<sup>14</sup> JOHN O. HONNOLD. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer Law International, 3.ª ed., 1999.

por ejemplo, en el ámbito europeo la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo, tiene como uno de sus propósitos específicos establecer normas comunes en lo que a la conformidad de las mercaderías se refiere<sup>15</sup>.

En el caso del comercio internacional, la Convención de Viena de 1980 responde a esa necesidad dedicando un buen número de artículos a su regulación: 15, aproximadamente. La Convención establece así un grupo de normas que permiten determinar la conformidad de las mercaderías desde el punto de vista material, en su artículo 35, dando primero prevalencia al acuerdo y luego creando unas normas supletivas que aplican cuando las partes no han dicho nada al respecto, y desde el punto de vista legal en sus artículos 40 y 41. También establece la Convención normas relacionadas con los deberes del comprador, relacionados con la conformidad de las mercaderías: se habla entonces del deber de examinar las mercaderías (art. 38), del deber de notificar la falta de conformidad material (arts. 39, 40 y 41), y del deber de notificar la falta de conformidad jurídica (art. 43). De igual manera establece normas sobre los remedios con que cuentan tanto vendedor (arts. 37 y 48) como comprador (arts. 44, 45, 46, 49, 50 y 51) ante la falta de conformidad de las mercaderías.

Esa regulación es relevante no sólo por sus efectos en el comercio internacional, sino también porque se ha convertido en un modelo para la elaboración de normas locales. Así, por ejemplo, el artículo 35 de la CISG sirvió como modelo para la elaboración de

---

<sup>15</sup> Artículo 2.º Conformidad con el contrato. 1. El vendedor estará obligado a entregar al consumidor un bien que sea conforme al contrato de compraventa. 2. Se presumirá que los bienes de consumo son conformes al contrato si: a) se ajustan a la descripción realizada por el vendedor y poseen las cualidades del bien que el vendedor haya presentado al consumidor en forma de muestra o modelo; b) son aptos para el uso especial requerido por el consumidor que éste haya puesto en conocimiento del vendedor en el momento de la celebración del contrato y éste haya admitido que el bien es apto para dicho uso; c) son aptos para los usos a que ordinariamente se destinen bienes del mismo tipo; d) presentan la calidad y las prestaciones habituales de un bien del mismo tipo que el consumidor puede fundadamente esperar, habida cuenta de la naturaleza del bien y, en su caso, de las declaraciones públicas sobre las características concretas de los bienes hechas por el vendedor, el productor o su representante, en particular en la publicidad o el etiquetado. 3. Se considerará que no existe falta de conformidad a efectos del presente artículo si en el momento de la celebración del contrato el consumidor tenía conocimiento de este defecto o no podía fundadamente ignorarlo, o si la falta de conformidad tiene su origen en materiales suministrados por el consumidor. 4. El vendedor no quedará obligado por las declaraciones públicas contempladas en la letra d) del apartado 2 si demuestra: – que desconocía y no cabía razonablemente esperar que conociera la declaración en cuestión, – que dicha declaración había sido corregida en el momento de la celebración del contrato, o – que dicha declaración no pudo influir en la decisión de comprar el bien de consumo. 5. La falta de conformidad que resulte de una incorrecta instalación del bien de consumo se presumirá equiparable a la falta de conformidad del bien cuando la instalación esté incluida en el contrato de compraventa del bien y haya sido realizada por el vendedor o bajo su responsabilidad. Esta disposición también será aplicable cuando se trate de un bien cuya instalación esté prevista que sea realizada por el consumidor, sea éste quien lo instale y la instalación defectuosa se deba a un error en las instrucciones de instalación.

las normas sobre conformidad en la ley de ventas de mercaderías finlandesa<sup>16</sup>, del artículo 2.º de la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo de 25 de mayo de 1999<sup>17</sup>, y en alguna medida del nuevo artículo 434 del BGB en Alemania<sup>18</sup>.

En el siguiente cuadro resumimos la normativa en mención:

---

<sup>16</sup> *Sale of Goods Act (355/1987) Chapter 4 –Conformity of the goods– Conformity with contract- Section 17. (1) The goods must conform with the contract in regard to description, quantity, quality and other properties and be contained or packaged in the manner required by the contract. (2) Except where the parties have agreed otherwise, the goods must: (1) be fit for the purpose for which similar goods are ordinarily used; (2) be fit for any particular purpose for which the goods were intended if the seller knew or must have known of this purpose at the time of the conclusion of the contract and it was reasonable for the buyer to rely on the seller's skill and judgement; (3) possess the qualities of goods which the seller has held out as a sample or model; and (4) be contained or packaged in a manner that is usual or otherwise appropriate for similar goods, if packaging is necessary to preserve or protect the goods. (3) If the goods do not conform with the provisions of paragraph (1) or (2), they are defective.*

<sup>17</sup> TEIJA POIKELA. *Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*. Nordic Journal of Commercial Law, 2003, n.º 1.

<sup>18</sup> *Section 434 Material defects. (1) The thing is free from material defects if, upon the passing of the risk, the thing has the agreed quality. To the extent that the quality has not been agreed, the thing is free of material defects 1. if it is suitable for the use intended under the contract, 2. if it is suitable for the customary use and its quality is usual in things of the same kind and the buyer may expect this quality in view of the type of the thing. Quality under sentence 2 no. 2 above includes characteristics which the buyer can expect from the public statements on specific characteristics of the thing that are made by the seller, the producer [section 4. 1. and 2. of the Product Liability Act (Produkthaftungsgesetz)] or his assistant, including without limitation in advertising or in identification, unless the seller was not aware of the statement and also had no duty to be aware of it, or at the time when the contract was entered into it had been corrected in a manner of equal value, or it did not influence the decision to purchase the thing. (2) It is also a material defect if the agreed assembly by the seller or persons whom he used to perform his obligation has been carried out improperly. In addition, there is a material defect in a thing intended for assembly if the assembly instructions are defective, unless the thing has been assembled without any error. (3) Supply by the seller of a different thing or of a lesser amount of the thing is equivalent to a material defect.*

**CISG  
Conformidad  
de las  
mercaderías**

**A. Conformidad de las  
mercaderías**



- i.** Conformidad Material: Contrato, artículo 35
- ii.** Conformidad Jurídica: artículos 41 y 42
- iii.** Conformidad del empaque y el embalaje: Contrato, artículo 35
- iv.** Responsabilidad derivada de la falta de conformidad: artículo 36

**B. Deberes del  
comprador  
relacionados con la  
conformidad de las  
mercaderías**



- i.** Examinar las mercaderías: artículo 38
- ii.** Notificar la falta de conformidad material: artículos 39, 40 y 41
- iii.** Notificar la falta de conformidad jurídica: artículo 43

**C. Remedios para el  
vendedor ante la falta  
de conformidad de las  
mercaderías**



- i.** En caso de entrega anticipada subsanar: artículo 37
- ii.** Subsanar sin demora excesiva: artículo 48

**D. Remedios para el  
comprador ante la  
falta de conformidad  
de las mercaderías**



- i.** Rebaja del precio del contrato: artículos 44, 50 y 51
- ii.** Exigir nuevas mercaderías si la falta de conformidad equivale a un incumplimiento esencial de contrato: artículo 46
- iii.** Exigir la reparación de la falta de conformidad: artículo 46
- iv.** Declarar la resolución del contrato: artículos 49 y 51
- v.** Exigir la indemnización de daños y perjuicios: artículo 45

En este artículo analizamos las normas de la Convención en donde se definen las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercaderías, desde el punto de vista material (art. 35), así como la interpretación que se ha dado de las mismas por la doctrina y la jurisprudencia. Lo anterior, sin entrar a hacer un análisis comparado de las mismas respecto de ordenamientos locales, tarea que pretendemos desarrollar más adelante. En una próxima oportunidad nos referiremos igualmente a las normas que regulan la conformidad jurídica de las mercaderías, a las normas que regulan la conformidad del empaque y del embalaje y a las normas que establecen los deberes y remedios que surgen con motivo de la normativa que implementa la Convención sobre la conformidad de las mercaderías.

### **1. LA CONFORMIDAD MATERIAL EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Como ya lo hemos mencionado, los artículos 35 y siguientes de la Convención se encargan de señalar los parámetros o requisitos que deben cumplir las mercaderías y que deberán seguir las partes, y en caso de conflicto, el juez o árbitro para determinar si se ha entregado efectivamente lo prometido por el vendedor y esperado por el comprador. La norma del artículo 35 señala lo siguiente:

#### Artículo 35

1. El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.
2. Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:
  - a) Que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;
  - b) Que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;
  - c) Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;
  - d) Que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.
3. El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Varios son los aspectos que inicialmente debemos resaltar de la norma citada:



Primero. La norma del artículo 35 establece la prevalencia o primacía de lo acordado por las partes respecto de las condiciones y características de las mercaderías que deben ser entregadas por el vendedor, para luego implementar un conjunto de reglas supletorias cuya aplicación se deriva de la falta de existencia o claridad en el acuerdo de las partes. Las mercaderías deberán ser conformes con los requerimientos hechos por las partes en el contrato. En otras palabras, el acuerdo de las partes define el contenido de las obligaciones del vendedor en lo que se refiere a la calidad de las mercaderías que deben ser entregadas según lo estipulado en el contrato<sup>19</sup>. El artículo 35 es entonces consistente con el principio reinante en la Convención: la primacía del acuerdo en la definición de los derechos y deberes de las partes en la compraventa<sup>20</sup>.

Segundo. La Convención distingue entre entrega, conforme o no conforme con el contrato, y no entrega en absoluto<sup>21</sup>. En la Convención si el vendedor ha entregado o ha puesto a disposición del comprador mercaderías que se encuentran dentro de la descripción general del contrato o de la misma Convención, se entiende que él *ha entregado mercaderías* aunque aquéllas no correspondan a unas de la cantidad o calidad idénticas a las solicitadas en el contrato. Lo anterior, bajo la previsión de que en esos casos, es decir, en los casos en que el vendedor entrega mercaderías no conformes, el comprador tendrá los remedios que le otorga la misma Convención a las partes para los casos de falta de conformidad<sup>22</sup>, esto es, la posibilidad de subsanar la falta de conformidad para el comprador o de resolver el contrato en los casos en que se presenta un incumplimiento esencial. Como lo señala CESARE MASSIMO BIANCA<sup>23</sup>: “en el artículo 35

<sup>19</sup> HARRY M. FLECHTNER. *Funky Mussels, a Stolen Car, and Decrepit Used Shoes: Non-Conforming Goods and Notice thereof under the United Nations Sales Convention ("CISG")*. Boston University International Law Journal (Spring 2008) pp. 1-28. *Article 35 of the Convention governs the seller's obligations with respect to the "quantity, quality and description" as well as the packaging of the goods being sold. The basic rule in this area is stated in Article 35(1): Unlike some domestic systems of sales law, the Convention imposes no special requirements for creating contractual duties relating to the quantity, quality or packaging of the goods. The process for creating the contractual obligations addressed in Article 35(1) is simply the general contracting process described in Part II of the CISG ("Formation of the Contract") and in provisions of Part I.*

<sup>20</sup> Así, entre otras normas de la Convención encontramos el artículo 6.º, según el cual las partes podrán excluir total o parcialmente la aplicación de la Convención o limitar sus efectos.

<sup>21</sup> M.ª DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980)*. 2001. Disponible en:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-01.html>

<sup>22</sup> Text of Secretariat Commentary on article 33 of the 1978 Draft. Disponible en la página web: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-35.html#1>

<sup>23</sup> En BIANCA-BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan, 1987, pp. 886. *At the basis of some national sale laws it is often possible to find the idea, derived from the Roman law on sales, that a lack of conformity is not a defective performance but an unfavourable event against which the seller gives an express or implied assurance. The Convention, however, has totally abandoned this idea, and like ULIS has adopted a solution said to be closer to the English and Scandinavian models (see STUMPF, in DÖLLE, *Einheitliches Kaufrecht*, 265). But perhaps it is more correct to say that the Convention has adopted a solution which responds properly to the needs of international trade and which in substance does not bring about a dramatic contrast with any*

todos los casos de falta de conformidad son considerados como cumplimiento defectuoso de la obligación de entrega. Así, la Convención ha evitado las diversas distinciones todavía reconocidas en las leyes nacionales entre las condiciones y garantías [*conditions and warranties* en el derecho inglés<sup>24</sup>] y especialmente la difícil distinción en el derecho civil entre la entrega de mercancías de un tipo diferente (*Aliud pro alio*) y los defectos o falta de cualidades en las mismas<sup>25</sup>. El artículo 35 reemplaza entonces estas distinciones con la noción de incumplimiento de contrato fundamental y no fundamental” (esencial y no esencial)<sup>26</sup>. Esa misma posición es compartida por GRAFFI, quien señala que “bajo las normas de la Convención la entrega de un *aliud es tratada como una entrega de mercaderías no conformes, pero no como una no entrega, tal y como se ha señalado por la Corte Suprema alemana y la Corte Suprema de Austria. De esa manera, si el vendedor no notifica la falta de conformidad de las mercaderías entregadas (por la entrega de unas*

---

*national sale rule. In fact, even if codes and statutes often have formally remained unchanged, they have substantially put aside the concept that the buyer is entitled to his remedies by a promise of the seller or by a guarantee which is legally added to sales contracts [see also RABEL, Das Recht des Warenkaufs, Berlin (De Gruyter) and Tübingen (Mohr), 1958, II, 101]. Instead, another concept has prevailed: i. e., the seller has the duty to provide goods conforming to the provisions of the contract or to other binding standards; if the goods are defective or without the due qualities, the contract has not been properly performed. Specially in commercial sales of unascertained goods it has been commonly understood that in delivering defective goods the seller does not properly perform his obligation. But also in sales of specific goods, which are identified and agreed upon at the time of the contract, it has been largely accepted that the non-conformity of the goods to the due standards means a breach of contract, unless the buyer knew or ought to have known of the alleged defects.*

<sup>24</sup> A condition has to be distinguished from a warranty, which is a contract term of less significance and which relates to matters collateral to the main purpose of the contract. In the case of a breach of a warranty the buyer is not entitled to reject the goods. He has to retain them but may claim damages which, if the goods have a available market, are prima facie the difference between the value of the goods as delivered and the value they would have if they had complied with the warranty. LEO D'ARCY, CAROLE MURRAY & BARBARA CLEAVE. *Schmitthoff's Export Trade: The law and practice of international trade*. 10.<sup>a</sup> ed., 2000, p. 85.

<sup>25</sup> It is notable that Article 35. 1. (as well as the rest of the Convention) avoids using the term "warranty," which in the common law tradition designates contractual obligations relating, inter alia, to the quality of goods to be delivered. This is an overarching drafting principle employed in the CISG: to avoid (where possible) terminology commonly used in (and thus more likely to convey unintended meanings derived from) domestic sales law, particularly where the terminology is associated with a particular legal tradition. This methodology aims at avoiding what has been termed the "homeward trend" –the tendency to see the international text of the CISG through the lens of preconceptions derived from domestic law. The methodology is part of the effort to create sales rules that will be interpreted and applied "autonomously"– i. e., in a fashion (as expressed in Article 7. 1.) that reflects the Convention's "international character" and the need for "uniformity in its application". HARRY M. FLECHTNER. *Funky Mussels, a Stolen Car, and Decrepit Used Shoes: Non-Conforming Goods and Notice thereof under the United Nations Sales Convention ("CISG")*. Boston University International Law Journal (Spring 2008) pp. 1-28.

<sup>26</sup> LEONARDO GRAFFI. "Case Law on the Concept of „Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention". *Revue de droit des affaires internationales / International Business Law Journal* (2003) n.º 3, pp. 338-349.

*mercaderías diferentes a las solicitadas) perderá el derecho a reclamar por esa falta de conformidad*<sup>27</sup>.

Como lo señala GRAFFI, esa posición ha sido la aceptada a nivel jurisprudencial. Así, por ejemplo, en el caso de los mejillones la Corte Federal alemana señaló que "la CISG no distingue entre entrega de mercancías diferentes y entrega de bienes que no son conformes con el contrato. Bajo la CISG, una entrega de aliud no puede constituirse en no entrega, sino más bien en una entrega de mercancías no conformes"<sup>28</sup>.

Tercero. En el mismo sentido, se ha considerado que la Convención trata la entrega de diferentes cantidades (entrega parcial o menor que las cantidades acordadas por las partes) como una falta de conformidad, y no como entrega tardía o parcial. Lo anterior tiene como consecuencia que en los casos de entrega de cantidades diferentes, específicamente menores a las pactadas, en virtud del artículo 39 generalmente deberá notificarse al vendedor acerca de tal entrega como si fuese una falta de conformidad<sup>29</sup>. Así, por ejemplo, en un caso alemán se falló que un envío de mercaderías con menor cantidad que la especificada en el contrato carecía de conformidad según el párrafo 1) del artículo 35, señalando el tribunal que la falta de conformidad se refiere tanto a calidad como a cantidad insuficientes<sup>30</sup>.

<sup>27</sup> En el mismo sentido FERRERI señala: "If we revert to comments regarding more strictly and technically the application of the Convention I should mention another feature of the case-law that seems worthwhile to notice, the ruling out of the aliud pro alio pleading by the buyer. This claim, as I said, has been popular in Italy (as in some other jurisdictions, such as Germany) in order to escape the strict requirements of actio redhibitoria (or quanti minoris). Immediately after the signing of the Vienna Convention, a number of commentators in Italy were still considering that the delivery of something entirely different from what had been agreed might be considered as „non-delivery“ and that it may give way to an immediate right to avoid the contract. Time has shown that Article 35 can be interpreted as including such an event even if, contrary to the previous provision of ULIS, the CISG does not explicitly mention the delivery of a different thing as a case of lack of conformity". SILVIA FERRERI, "Remarks Concerning the Implementation of the CISG by the Courts (the Seller's Performance and Article 35)". 25 Journal of Law and Commerce, 2005-06, pp. 223-239.

<sup>28</sup> BGH, 3 marzo de 1996, en Unilex. En el mismo sentido la decisión de la Corte Suprema Federal de Austria (*Oberster Gerichtshof*) del 29 de junio de 1999 en donde un comprador austríaco ordenó planchas/tablonas elaboradas por un vendedor alemán. El contrato contenía una cláusula que preveía la entrega "Ex works", es decir en la fábrica del vendedor, por lo que el comprador recibía las mercancías en las instalaciones del fabricante y asumía el riesgo de transporte de las mismas desde ese lugar hasta su destino final. Sin embargo, las mercaderías entregadas por el vendedor resultaron no estar terminadas, por lo que el comprador debió retornarlas para su finalización. A la llegada de los tablonas devueltos el vendedor descubrió que fueron dañadas. El vendedor inició una acción para recuperar los daños sufridos. El Tribunal observó que según la Convención la entrega de mercancías diferentes de las acordados (en este caso no terminadas) no es un caso de incumplimiento por no entrega, pero tiene que ser considerado como un incumplimiento por falta de conformidad (art. 35 CISG).

<sup>29</sup> FRITZ ENDERLEIN & DIETRICH MASKOW. *International Sales Law*. Enderlein & Maskow Commentary, Oceana, 1992, p. 141.

<sup>30</sup> CLOUT, caso n.º 282 (Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997).

Cuarto. La Convención no se refiere al tema de las cláusulas de exención o limitación de responsabilidad, ni a las garantías otorgadas por las partes y su efecto sobre las normas sobre conformidad incorporadas en la Convención misma. Respecto de lo primero, PETER SCHLECHTRIEM<sup>31</sup> considera que *de la interpretación del contrato puede resultar que el mismo reduce o excluye algunas de las obligaciones del vendedor a la luz del artículo 35. La libertad contractual, tal y como quedó establecida en el artículo 6.<sup>o</sup><sup>[32]</sup>, incluye la posibilidad de que las partes establezcan cláusulas de exención de responsabilidad*; lo mismo resulta del artículo 35 numeral 2, en donde se establece claramente que las normas de dicho artículo aplican *salvo que las partes hayan pactado otra cosa*. Sin embargo, también es claro que las leyes locales pueden de alguna manera limitar el contenido o inclusive prohibir esas cláusulas. Y ello es evidente, tal y como se ha señalado en forma reiterada en la interpretación del contrato y de la Convención, siempre deberán tenerse en cuenta las normas imperativas de los países que se ven involucrados en la disputa, y muchas de esas normas limitan la posibilidad de que las partes limiten o excluyan su responsabilidad.

Respecto de lo segundo, es decir, las garantías otorgadas por las partes, se ha entendido que en los casos en que las partes otorgan contractualmente garantías especiales acerca de la calidad de las mercaderías, así como del tiempo de que dispone el comprador para hacer efectiva dicha garantía, se entiende que esas estipulaciones desplazan automáticamente las normas de la Convención. Así, si un vendedor ha señalado que el comprador dispone de un plazo de un año para hacer efectiva la garantía, se entenderá que dicho plazo prevalece y desplaza a su vez el plazo de dos años que se incorpora en el ya citado artículo 39<sup>[33]</sup>.

Quinto. De acuerdo con lo señalado en la norma citada, la falta de entrega por el vendedor de mercaderías que reúnan las condiciones establecidas por las partes en el contrato o en el artículo 35 constituye un incumplimiento de las obligaciones del vendedor<sup>34</sup>, sea este un incumplimiento simple o uno que se considera esencial, es decir, puede constituir un incumplimiento que no causa al comprador un perjuicio tal que lo prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, o uno que sí cause tal perjuicio<sup>35</sup> o un incumplimiento que efectivamente lo priva de tales

<sup>31</sup> PETER SCHLECHTRIEM. "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp 6-1 a 6-35.

<sup>32</sup> CISG Artículo 6.º Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

<sup>33</sup> MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. "El contrato de compraventa internacional de mercancías", en la <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>

<sup>34</sup> CLOUT, caso n.º 123 (Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995).

<sup>35</sup> En virtud de lo dispuesto en el artículo 25 de la Convención, "El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive

expectativas. El incumplimiento del vendedor de sus obligaciones derivadas del artículo 35 puede entonces, en circunstancias adecuadas, elevar el nivel de incumplimiento a *incumplimiento esencial* del contrato, tal y como se encuentra definido en el artículo 25 de la Convención. Lo anterior justificaría la rescisión del contrato por el comprador con arreglo al artículo 49<sup>36</sup> de la Convención<sup>37</sup>. Así, por ejemplo, en un caso decidido por el *Tribunale di Busto Arsizio* (Italia)<sup>38</sup>, se señaló que la entrega de una máquina totalmente inadecuada para el uso particular que se había expuesto al vendedor y que fue incapaz de alcanzar el nivel de producción prometido constituyó un incumplimiento *grave y esencial* del contrato, ya que el nivel prometido de producción había sido una condición esencial para la celebración del contrato, siendo por lo tanto la base para la rescisión.

Sin embargo, en otros casos se ha dictaminado que la no conformidad de las mercaderías con el contrato no se puede considerar un incumplimiento esencial si las mercaderías entregadas, aunque no sean conformes, son iguales en valor y utilidad a las conformes<sup>39</sup>. En otros casos se ha decidido que si bien el incumplimiento del contrato de compraventa por falta de conformidad de las mercaderías podría constituir un incumplimiento esencial, no en todos los casos es posible declarar la resolución del acuerdo. Por ejemplo, en un caso decidido por un tribunal Alemán (*OLG Koblenz*) se señaló que si bien el incumplimiento cumplía con lo requisitos para ser considerado esencial, el mismo no lo sería toda vez que el vendedor ofreció oportunamente entregar unas mercaderías sustitutas. La Corte señaló que según lo establecido en el artículo 49. 1. a., el derecho del comprador a resolver el contrato generalmente prevalece sobre el derecho del vendedor a solucionar la falta de conformidad. Sin embargo, esa prevalencia depende de la gravedad del incumplimiento, para cuya evaluación deberá tenerse en cuenta no sólo el incumplimiento en sí mismo, sino también la disposición del vendedor a reparar el daño o solucionar la falta de conformidad. Cuando el vendedor expresa su intención de hacer una entrega sustituta, y dicha entrega no generará mayores inconvenientes al comprador, ese incumplimiento no podrá ser considerado como esencial<sup>40</sup>.

---

sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

<sup>36</sup> Artículo 49. 1. El comprador podrá declarar resuelto el contrato: a) Si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que lo incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o [...]

<sup>37</sup> CLOUT, caso n.º 123 (Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995) Caso de los Mejillones; CLOUT, caso n.º 79 (Oberlandesgericht Frankfurt A. M., Alemania, 18 de enero de 1994).

<sup>38</sup> Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150-155, también disponible en Unilex en <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=927&step=Abstract>.

<sup>39</sup> CLOUT, caso n.º 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998].

<sup>40</sup> CLOUT n.º 282. Germany 31 January 1997, Appellate Court Koblenz (*Acrylic blankets case*). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970131g1.html>

## 2. LAS MERCADERÍAS DEBEN CORRESPONDER A LO ESTIPULADO POR LAS PARTES

*Pacta sunt servanda* es uno de los principios plenamente aceptados en el comercio internacional<sup>41</sup>. Las partes están obligadas a ejecutar un contrato de forma que cumpla su mandato. Esta es una regla básica de la *lex mercatoria* ya que garantiza que el gran volumen de negocios que se celebran en el comercio internacional sea ejecutado en la forma prevista por las partes. A su vez, y como resultado de la aplicación del *pacta sunt servanda*, se señala que la prestación característica del contrato se debe ejecutar *in natura*. Así, el deudor no puede, sin el consentimiento del acreedor, realizar algo diferente a lo que se acordó en el contrato<sup>42</sup>.

En el caso de la compraventa, tal y como lo señaló LORD JUSTICE BRETT: “el principio imperante es que lo ofrecido o entregado en un contrato de compraventa debe corresponder a la descripción hecha por las partes en el contrato”<sup>43</sup>. Este principio, aceptado universalmente, se encuentra igualmente incorporado en la Convención<sup>44</sup>. Tal y como lo dispone el numeral 1 del artículo 35: “El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato”<sup>45</sup>.

<sup>41</sup> Así pues, el artículo 1.3 (Carácter vinculante de los contratos) de los Principios de Unidroit señala que “Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Sólo puede ser modificado o extinguido conforme a lo que él disponga, por acuerdo de las partes o por algún otro modo conforme a estos Principios”.

<sup>42</sup> ANNA KAZIMIERSKA. “The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods”. *Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Kluwer Law, 1999-2000, pp. 79-192.

<sup>43</sup> *Randall v. Newson*, 2 Q. B. 102 (C. A. 1877), citado por JHON HONNOLD en *Uniform Law for International Sales*, 1982, pp. 238-239.

<sup>44</sup> Así, por ejemplo, HONNOLD nos recuerda que “The Sales Article of the (USA) Uniform Commercial Code also emphasizes the importance of the contract. Section 2-313 (Express Warranties by Affirmation, Promise, Description, Sample) carried forward a provision, drafted by Professor WILLISTON for the Uniform Sales Act (1906), that was designed to nullify decisions that had hesitated to give contractual effect to the seller’s „representations” and „affirmations” (as contrasted with „promises”) and also to overturn decisions that had insisted on evidence that the seller „intended to be bound” by statements concerning the quality of the goods”. JOHN O. HONNOLD. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer Law International, 3.ª ed., 1999.

<sup>45</sup> *The general rule of CISG Article 35 is that the goods must conform to what the parties have agreed upon in the contract, the brevity of which does not immediately reveal its importance. The objective tests contained in the Article are meant to play a subsidiary role in this respect. It must be borne in mind, that the agreement of the parties concerning quality, quantity and description does not need to be express. It may be implied by way of interpretation of their statements and conduct (CISG art. 8). Specific requirements may be deduced, however, from the purpose and the circumstances of the contract, and from usage even if there is no direct agreement.* TEIJA POIKELA. *Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*. *Nordic Journal of Commercial Law*, 2003, n.º 1.

Es entonces el contrato, lo estipulado por la partes, lo que determinará en primer término las condiciones que deberán cumplir las mercaderías para considerarse conformes<sup>46</sup>. Lo anterior nos lleva entonces a señalar que las normas contenidas en el numeral 2 del artículo 35 de la Convención son de carácter supletivo, cuya aplicación depende de si las partes han o no establecido parámetros claros acerca de la conformidad misma de las mercaderías. Y ello es evidente no sólo por el hecho de que la gran mayoría de ordenamientos dan siempre prevalencia al pacto sino porque la naturaleza de las normas de la Convención de Viena es puramente residual, es decir, se aplican siempre y cuando no existan otras normas que regulen la relación jurídico comercial que se traba entre comprador y vendedor, y entre ellas aquellas surgidas del acuerdo entre las partes.

El artículo 35 exige entonces al vendedor la entrega de mercaderías que correspondan a las especificaciones del contrato en cuanto a descripción, calidad, cantidad y envase o embalaje. El test inicial deberá centrarse así en las características que el contrato señala deben poseer las mercaderías en lo que se refiere a su calidad y cantidad. Esos requerimientos deben estar entonces determinados de forma expresa o implícita en el contrato. Esto último puede suceder, por ejemplo, cuando las partes adoptan contratos modelo que incorporan directamente esos estándares<sup>47</sup>, o cuando las partes se refieren

---

<sup>46</sup> "Under the Convention, „the overriding source for the standard of conformity is the contract between the parties". Article 35. 1. CISG, the provision that „sets out the basic obligations of the seller for the quality of the goods", adheres to this by requiring that "[t]he seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description required by the contract and which are contained or packaged in the manner required by the contract." Conformity therefore consists of four elements derived from the contract –quantity, quality, description, and packaging". ADAM M. GIULIANO. "Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China: The New Chinese Contract Law, the Uniform Commercial Code, and the Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 18 Florida Journal of International Law, 2006, pp. 331-358.

<sup>47</sup> Así como lo señala la doctora PATRICIA OREJUDO, en los contratos propios de algunos sectores de la compraventa de mercancías, como es el caso de los bienes fungibles normalizados, resulta frecuente que se integren contratos modelo o condiciones generales, establecidos bien para un sector en particular por organizaciones internacionales (tales como la Comisión Económica para Europa de Naciones Unidas –CEE/ONU– o el Consejo Económico de Ayuda Mutua –CEAM– o por asociaciones profesionales (como la Grain and Feed Trade Association –GAFTA–, o la Federation of Oils Seed and Fats Association –FOSFA–, entre otras muchas), bien dispuestos para un determinado tipo contractual (*ad ex.*, los Contratos Modelo de la CCI). En cualquier caso, lo que pueden procurar los contratos modelo o las condiciones generales estandarizadas, en el aspecto que nos incumbe, es disponer de forma más detallada la calidad, cantidad o cualquier otra cualidad que deben presentar las mercancías; por ejemplo, es habitual que dispongan márgenes de posible carencia en la cantidad de las mercancías, por debajo de los cuales no cabe entender que hay falta de conformidad. Estas condiciones, además, en ocasiones cuentan con cláusulas que introducen estándares del tipo "calidad media habitualmente ofertada en el país del vendedor para el tipo considerado de producto que responda a la finalidad establecida en el contrato", que auxilian en la determinación de las condiciones de las mercancías, en caso de que no estén dispuestas de otro modo en el contrato. Otros estándares diferentes que suelen integrar las partes en el contrato de compraventa en relación con la conformidad material de las mercancías son los de productos y

directamente a los requerimientos o estándares propios de una industria específica<sup>48</sup>, a las normas imperativas del país del comprador o del vendedor<sup>49</sup>, o a los términos o usos comerciales del país de alguna de las partes<sup>50</sup>. La publicidad del vendedor, en donde se refiere a unas calidades específicas, también podrá ser considerada para determinar la conformidad de las mercaderías según lo estipulado en el contrato.

Así, por ejemplo, en casos relacionados con la conformidad de las mercaderías según lo acordado por las partes se ha establecido que un envío de plástico bruto que contenía un menor porcentaje de cierta sustancia que lo especificado en el contrato, y que en consecuencia producía persianas que no protegían debidamente de la luz solar, no era conforme al contrato, y el vendedor había por lo tanto incumplido sus obligaciones<sup>51</sup>. Igualmente, se ha señalado que un automóvil usado que había sido puesto en circulación dos años antes de lo indicado en su documentación y cuyo cuenta-kilómetros no reflejaba el total de kilómetros recorridos se consideró no conforme con arreglo al párrafo 1 del artículo 35<sup>52</sup>. También se ha considerado incumplida la obligación cuando el vendedor

---

servicios, los cuales en ocasiones son de obligada observancia por las partes (vid. infra, § 33), pero también pueden –y suelen– ser introducidos de forma voluntaria por los contratantes para precisar de un modo rápido y exacto la calidad de las mercancías, especialmente en determinados sectores, como el petrolífero, el del acero o el relativo a las aplicaciones eléctricas. En este mismo marco, además, los usos del comercio son empleados como refuerzo de la autonomía de la voluntad expresada a través de la adopción de las normas o los estándares; así, por ejemplo, considerando un "buen uso del comercio" –y aplicando como tal– el que comporta que la conformidad haya de corresponderse a un estándar, en la medida en que las partes hayan hecho referencia a dicho estándar. PATRICIA OREJUDO PRIETO DE LOS MOZOS. *Función y alcance de la Lex Mercatoria en la conformidad material de las mercancías*, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/orejudo.html>

<sup>48</sup> Así, por ejemplo, en el caso China 20 November 1997 CIETAC Arbitration proceeding (Rebar coil case) se decidió una disputa en donde en un contrato de venta de acero se pactó que el mismo debía cumplir con el estándar 25G2S pero las mercaderías entregadas correspondía a un estándar diferente (A400S), por lo que el tribunal arbitral consideró que se había presentado un incumplimiento del contrato. En <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/971120c1.html>

<sup>49</sup> En Colombia, por ejemplo, algunos productos están sujetos a permiso o visto bueno del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural condicionado al cumplimiento de los convenios de absorción de productos nacionales. Tal es el caso de los siguientes productos: carne de ave, trigo, maíz, arroz, sorgo, hortalizas, productos lácteos, harina de maíz, almidones y féculas, aceite de soja, aceites y grasas animales y vegetales y productos destinados a la alimentación animal. Se exceptúan de este requisito a los productos originarios y provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina y Chile.

<sup>50</sup> Aunque es de anotar que la existencia del término o uso debe estar plenamente probada. Así, por ejemplo, en el caso de los *abrigos de invierno* un tribunal chino (*China International Economic and Trade Arbitration Commission –CIETAC–*) en decisión del 22 de marzo de 1995 señaló que no se probó la existencia del término *estilo europeo* por lo que la simple inclusión de dicho término en el contrato no creaba para el vendedor ningún tipo de obligación respecto de la calidad de las mercaderías.

<sup>51</sup> Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex.

<sup>52</sup> CLOUT, caso n.º 168 (Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996).



entregó vino que había sido diluido con un 9% de agua, lo que dio lugar a que las autoridades nacionales decomisaran y destruyeran el vino<sup>53</sup>, y cuando el vendedor entregó vino que había sido manipulado por el vendedor<sup>54</sup>.

Ahora bien, como lo señala HENSCHÉL, no existen límites a los requerimientos que pueden pactar las partes en el contrato respecto de las mercaderías. Por ejemplo, las partes podrán pactar que las mercaderías no serán fabricadas por menores de edad, o que las mercaderías deberán ser fabricadas en una manera que no afecte el medio ambiente. De tal manera que solo las partes y las normas de orden público podrán establecer dichos límites<sup>55</sup>.

Como se señala, la estipulación de las partes en cuanto a la calidad y características de las mercaderías estará sujeta a una serie de reglas generales que determinan su contenido y que deben ser observadas por las partes. Particularmente, estará sometida al cumplimiento de normas imperativas que limiten o establezcan requisitos de comercialización de las mercaderías en un territorio determinado. Al respecto, una inquietud que surge constantemente es si el vendedor está en la obligación de cumplir con las normas de orden público del país del comprador que determinan, por ejemplo, los parámetros de calidad para las mercaderías objeto de la venta, particularmente aquellas que establecen requisitos mínimos de entrada de las mercaderías a un país determinado. Lo anterior con la previsión de que lo que cuestiona es la existencia o no de una obligación implícita para el vendedor de cumplir con tales normas, mas no el cumplimiento de las normas mismas, ello, evidentemente, no puede ponerse en duda, ya que entendemos que es obligación de las partes, independientemente de su ubicación u origen, cumplir con las normas de orden público que determinan la posibilidad o no de comercializar determinados bienes o mercaderías en cualquier país o territorio<sup>56</sup>.

<sup>53</sup> CLOUT, caso n.º 170 (Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995). “*Following the expert report commissioned during the criminal investigation, the Court is convinced that the wine did in fact contain 9% added water. The report of the Chemical Examination Office, Trier (Germany) of 10 September 1992 explains in detail that the samples taken were examined by the expert Dr. F. of the Institute for Radio Agronomy at the Nuclear Research Facility, Jülich (Germany). The comparison of the isotope-relationship 180/160 in the water of the wine with the ground water of the respective wine-growing region makes it possible to calculate the addition of water according to the formula explained in the report. The Court has no reason to doubt the correctness of this method and the reliability of the expert's findings*”. En la página web:

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951012q1.html>

<sup>54</sup> Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996, Unilex.

<sup>55</sup> RENÉ FRANZ HENSCHÉL. *The Conformity of Goods in International Sales*, 2005, pp. 162.

<sup>56</sup> Ello es evidente. Un principio universalmente aceptado es el del respeto por las normas de carácter imperativo. Así, el artículo 1.4 (*Normas de carácter imperativo*) de los Principios UNIDROIT establece, por ejemplo, que estos Principios no restringen la aplicación de normas de carácter imperativo, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de derecho internacional privado.

En este aspecto la Corte Suprema Federal de Alemania (*Bundesgerichtshof*), al resolver una apelación sobre una decisión relativa a la venta de unos mejillones con un contenido de cadmio que superaba el permitido por las normas del país del comprador, comprobó que el vendedor no había convenido implícitamente en atenerse a las normas nacionales vigentes en el país del comprador respecto al cadmio en los mariscos<sup>57</sup>. Este caso se refiere a la venta de una cantidad determinada de mejillones de Nueva Zelanda por una compañía Suiza a un importador alemán. El comprador alemán afirmó que el nivel de cadmio en los mejillones violaba la norma alemana sobre comercialización de alimentos, por lo que las mercaderías no podrían ser comercializadas en dicho país. Sin embargo, el nivel de cadmio reportado en los mejillones era aceptable bajo la regulación suiza. El comprador declaró entonces el contrato resuelto debido a la falta de conformidad de las mercancías, por la violación de las normas de orden público alemanas, mientras que el vendedor demandó del comprador el pago del precio de venta, aduciendo que él no estaba obligado al cumplimiento de tales normas por no serle las mismas familiares o de su conocimiento.

En este caso el tribunal argumentó que el mero hecho de que el vendedor tuviera que entregar los mejillones en unos almacenes situados en el país del comprador no constituía un acuerdo implícito, según lo señalado por el párrafo 1 del artículo 35, para que el vendedor debiera cumplir las normas de orden público del país de importación para la venta de esas mercaderías en ese país (del comprador). Es decir, que el vendedor no se entendía implícitamente obligado al cumplimiento de las normas del país del comprador (en este caso aquellas que determinaban los niveles aceptados de cadmio en los mejillones)<sup>58</sup>. Tal y como lo expresa PETER SCHLECHTRIEM<sup>59</sup>, lo que hizo la Corte alemana en ese caso fue determinar que las normas de orden público del lugar del vendedor prevalezcan sobre las normas de orden público del lugar del comprador, con lo que serán estas (las normas del país del vendedor) las que determinen el contenido del contrato de compraventa internacional. En opinión del *Bundesgerichtshof*, las normas de orden público del país del comprador (lugar de importación) sólo son relevantes para determinar la falta de conformidad de las mercaderías y, por lo tanto, para determinar el contenido de la obligación de entrega en cabeza del vendedor, cuando:

---

<sup>57</sup> CLOUT, caso n.º 123 (*Bundesgerichtshof*, Alemania, 8 de marzo de 1995) (“a un vendedor extranjero no se le puede exigir simplemente que conozca las disposiciones jurídicas no fácilmente determinables ni las prácticas administrativas del país al cual exporta, y [...] el comprador, por lo tanto, no puede confiar racionalmente en tal conocimiento del vendedor; al contrario, cabe suponer que el comprador tiene ese conocimiento práctico de las condiciones en su propio país o en el lugar de destino escogido por él, y en consecuencia cabe esperar que informe al vendedor sobre ello”). El tribunal planteó pero no resolvió la cuestión de si las mercaderías deben cumplir las normas de la jurisdicción del vendedor para cumplir lo dispuesto en el artículo 35, cláusula 2. a.

<sup>58</sup> Decisión reafirmada por la misma Corte en el caso (carne de porcino) el 2 de marzo de 2005

<sup>59</sup> PETER SCHLECHTRIEM. “Uniform Sales Law in the Decisions of the *Bundesgerichtshof*, Commentary on CISG issues considered by the BGH”, artículo presentado en la conferencia: 50 Years of the *Bundesgerichtshof* (Federal Supreme Court of Germany): A Celebration Anthology from the Academic Community.

- a. Éstas corresponden o son equivalentes a las normas de orden público del país del vendedor (lugar del exportador);
- b. En aquellos casos en que el comprador le informó al vendedor acerca de la existencia de tales disposiciones y confiaba en que el vendedor tuviese la capacidad para cumplir con tales normas, y
- c. En los casos en que el vendedor tenía conocimiento de la existencia de tales disposiciones debido a circunstancias especiales.

La decisión del *Bundesgerichtshof*, aunque es rechazada por algunos autores por considerarla una interpretación inapropiada del artículo 35<sup>60</sup>, o por considerar que incorpora una interpretación errónea del artículo 7.º de la CISG<sup>61</sup>, en nuestra opinión, establece unos parámetros bastante claros y objetivos acerca del alcance de las normas imperativas sobre el contrato de compraventa internacional. Primero, porque con los mismos se incorpora un deber de información y de cooperación, derivados ambos del principio de buena fe, en cabeza del comprador de un producto cuando tal compra es realizada a un vendedor/exportador que no tiene experiencia previa en el país del comprador. En los casos en que el vendedor no es profesional en un mercado específico es evidente que no se le puede exigir el conocimiento de las normas de ese mercado. El

---

<sup>60</sup> Así, por ejemplo, MARTIN KAROLLUS señala: "I cannot agree. Essentially, the buyer did not intend to eat the shellfish but resell them. The real issue under Article 35. 2. a. is the quality a jobber can expect in the absence of detailed agreements. In my opinion, he can expect a quality that is reasonably merchantable. It also seems clear that a jobber should neither be obliged to accept shellfish with a bad taste nor to take heavily contaminated shellfish. In both cases the shellfish are edible but probably unsaleable. The buyer's purpose was to resell the shellfish, and this purpose was frustrated. Therefore, it would have been correct to say that the shellfish lacked conformity. However, the Bundesgerichtshof has confirmed the decision by the OLG Frankfurt am Main", en *Judicial Interpretation and Application of The CISG in Germany 1988-1994*, Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1995, pp. 51-94.

<sup>61</sup> *En ese sentido*, HARRY M. FLECHTNER señala: "The idea that the uniformity principle of Article 7. 1. demands one universal standard of fitness for ordinary purposes, and that local regulations effecting the buyer's ability to resell must be ignored in deference to this rigid standard, is a strange one. I would argue, for example, that whether an electric shaver designed to run on current of 220 volts is fit for its ordinary purposes will vary, depending on whether it will be used in North America or Europe. It is worthwhile to note that, on appeal to the Supreme Court (the Bundesgerichtshof), the decision of the OLG Frankfurt am Main was affirmed, but on far more defensible reasoning. The fact that goods failed to meet public regulations in the buyer's state, the Supreme Court asserted, was relevant to the goods' conformity under Article 35 of the Convention, but only if the buyer drew the seller's attention to the regulations, or the same regulations existed in the seller's state. En: *The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7. 1*". 17 *Journal of Law and Commerce* (1998), pp. 187-217.

conocimiento de dichas normas lo tiene, o lo debe tener, el comprador, por lo que será a aquél a quien le corresponde informar acerca de tales normas al vendedor.

Además, esos criterios coinciden con aquéllos establecidos para interpretar otras normas de la Convención. Por ejemplo, los utilizados para determinar la aplicación al contrato de los usos de comercio. Así por ejemplo, el tribunal *Oberster Gerichtshof*<sup>62</sup> en Austria señaló que a la luz del artículo 9.º de la CISG se entiende que las partes conocían o debían haber tenido conocimiento de un uso particular si el uso era aplicable al lugar en donde las partes tenían su lugar de trabajo o si el uso era aplicable al lugar en donde las partes comerciaban comúnmente<sup>63</sup>.

### 3. MERCADERÍAS QUE CORRESPONDEN A LOS CRITERIOS QUE ESTABLECE DIRECTAMENTE LA CONVENCION

A falta de acuerdo entre las partes, lo que es frecuente, ya porque las partes, en especial el comprador, realizan descripciones generales o no proporcionan la suficiente información respecto de la calidad de las mercaderías, particularmente porque confían por costumbre en la pericia del vendedor, la Convención establece sus propias reglas supletivas (art. 35. 2. CISG), ya que el principio es que aun cuando nada se haya pactado, el comprador tiene derecho a recibir mercaderías que correspondan a unas determinadas calidades y que estén embaladas en una forma que sea suficiente para su protección: el

<sup>62</sup> En el mismo sentido, Austria 9 de noviembre de 1995, Corte de Apelaciones de Graz. Disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951109a3.html>

<sup>63</sup> *Oberster Gerichtshof (OGH), Austria, 21 March 2000, en Unilex. The German plaintiff (seller) sold wood to the Austrian defendant (buyer). The seller contended that the "Tegernseer Gebräuche" (regional trade usages) were applicable to the sales contract. The court of first instance found that the "Tegernseer Gebräuche" are terms of contract commonly used for sales contracts on wood between German and Austrian parties and were thus applicable according to article 9. 2. CISG. Both the Court of Appeal and the Supreme Court confirmed this decision. The Supreme Court found that article 9 CISG is a provision on the applicability of a usage but not on its validity. While article 9. 2. assumes that the parties wish to be bound by usages of international trade, under article 9. 1. the usages the parties have agreed upon expressly or impliedly need not be international usages. In the sense of article 9. 2. a usage is widely known and regularly observed when it is recognized by the majority of persons doing business in the same field. To be applicable such usages must be known or at least should have been known by the parties having their place of business in the area of the usages. The Supreme Court affirmed the findings of the court of first instance, noting that since the plaintiff in its acceptance of the order expressly stated the applicability of the "Tegernseer Gebräuche" and had delivered wood to the defendant before, the defendant must have known these usages. The Supreme Court further stated that pursuant to article 39. 1. CISG the goods are presumed to be accepted if the buyer does not give notice of a lack of conformity within a reasonable period of time, specifying the nature of the lack of conformity; this rule does not only apply in cases where the goods are deficient but also where the seller delivers goods other than those ordered by the buyer. También disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>.*

comprador tiene derecho a la satisfacción de sus intereses. Por eso el artículo 35 establece que las mercancías han de ser aptas para<sup>64</sup>:

- i. Los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;
- ii. Cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato;
- iii. Que coincidan con la muestra o modelo que el vendedor presentó al comprador.

Es así como el párrafo 2 del artículo 35 establece unos criterios sobre calidad, función y embalaje de las mercaderías que, sin ser obligatorios, se entienden implícitamente incorporados a los contratos de compraventa internacional. En otras palabras, estos criterios son condiciones implícitas que obligan al vendedor aunque no haya un acuerdo afirmativo al respecto<sup>65</sup>. Si las partes no desean que estos criterios o normas se apliquen al contrato, pueden (en palabras del art. 35) “pactar otra cosa”<sup>66</sup>. Ese pacto estaría protegido no solo por lo dispuesto en el mencionado artículo 35 de la Convención sino también por lo dispuesto en el artículo 6.º de dicho instrumento, norma que otorga a las partes la facultad de excluir la aplicación de la Convención, o sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

A continuación analizamos los criterios de conformidad que establece el párrafo 2 del artículo 35:

**a. El vendedor debe entregar mercaderías que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo**

Tal y como lo señala MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS<sup>67</sup>, esta es la regla que generalmente se aplicará, ya que rara vez las partes habrán dado especificaciones acerca de un uso particular. De tal forma que si el comprador pide aparatos de televisión el vendedor cumple entregando televisores que sean apropiados para el uso normal a que se destinan esas mercancías, pero no será necesario que entregue televisores que lleven, por ejemplo, un aparato de video incorporado.

El apartado a) impone entonces al vendedor el deber de entregar mercaderías “aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo”. Como se

<sup>64</sup> MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías”, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>

<sup>65</sup> 2008 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods

<sup>66</sup> 2008 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods

<sup>67</sup> MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías”, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>

mencionó, en muchos casos la calidad y la descripción requerida no está expresamente definida por las partes, por lo que se requiere interpretar el contrato con el fin de averiguar la definición exacta de las obligaciones del vendedor. Para esa tarea los fines o propósitos para los cuales se compran las mercaderías por el comprador son de gran importancia. Así por ejemplo, si se vende un coche, las obligaciones del vendedor con respecto a sus cualidades dependerá de si es para ser empleado como un vehículo de carga, si es utilizado como chatarra o exhibido en un museo. En consecuencia, el numeral 2 del artículo 35 utiliza este fin o propósito como base para la interpretación de la voluntad de las partes. Cuando las partes no han acordado ciertas cualidades específicas, las mercancías deben ser útiles para los fines para los cuales se utilizan mercancías de la misma descripción<sup>68</sup>.

Ahora bien, tal y como lo dispone la norma, las mercaderías deben ser aptas para un *uso ordinario*, lo cual debe diferenciarse de lo que se considera *uso particular*<sup>69</sup>. Las mercaderías deben ser aptas para los usos a que ordinariamente se destinen. No requiere que sean perfectas o impecables, a menos que la perfección sea precisa para que las mercaderías cumplan sus finalidades ordinarias<sup>70</sup>. Así por ejemplo, en un arbitraje CCI se señaló que unos elementos químicos micro-cristalinos, materia de la compraventa, que se habían solidificado pero que podían transformarse fácilmente en cristales no suponían la falta de conformidad de las mercaderías<sup>71</sup>. En otro caso, decidido por el tribunal *Handelsgericht des Kantons Zürich* en Suiza, se señaló que una línea del texto descolocada en los catálogos, materia de la compraventa, y que no impedía la legibilidad del texto, no significaba que un catálogo de exposición de arte fuera no conforme con el contrato<sup>72</sup>.

<sup>68</sup>PETER SCHLECHTRIEM, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp 6-1 a 6-35.

<sup>69</sup> PETER SCHLECHTRIEM, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp 6-1 a 6-35.

<sup>70</sup> 2008 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods

<sup>71</sup> Arbitraje de la CCI, caso n.º 8247, junio de 1996, *International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 11, p. 53 (2000). Allí se señaló: "As a matter of fact, there is no mention in the contract that the (chemical compound) being sold [...] should necessarily be in crystals and in any event the very report by the experts [...] appears to indicate that the part of the goods reported to be 'stonehard' could easily be retransformed into crystals. Besides that, even the amount of damages allegedly incurred by [buyer] [...] seems to point to a problem of limited size, thereby confirming the conclusion outlined above about the lack of default by [seller]", en

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968247i1.html>

<sup>72</sup> CLOUT, caso n.º 252 (*Handelsgericht des Kantons Zürich*, Suiza, 21 de septiembre de 1998), en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980921s1.html>. En el mismo sentido, CLOUT, caso n.º 341 (*Ontario Superior Court of Justice*, Canadá, 31 de agosto de 1999), donde los envíos con un

En lo que a la interpretación de la norma se refiere, tres han sido las maneras o metodologías usadas para lograr ese propósito<sup>73</sup>. La primera de ellas, aceptada mayoritariamente por los sistemas del *Common Law*, requiere que las mercaderías sean de una calidad tal que permita que las mismas sean comercializables (*merchantable quality*)<sup>74</sup>. Un elemento clave para determinar la conformidad de las mercancías, según lo considerado por algunos autores, es que éstas sean aptas para la reventa<sup>75</sup>. Y es que

---

pequeño porcentaje de molduras para marcos de cuadros defectuosas no suponían falta de conformidad con el contrato, ya que se probó que los envíos de cualquier proveedor incluirían algunas molduras defectuosas.

<sup>73</sup> *The Convention provides that, absent party agreement to the contrary, goods must be "fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used". This standard "does not require that the goods be perfect or flawless, unless perfection is required for the goods to fulfill their ordinary purpose". On the other hand, what it does positively require in terms of a minimum quality level remains unresolved. At least three standards have received support both from various courts and in academic literature –that of merchantable, average, and reasonable quality. The first two of these depend upon standards and practices external to the parties, while the third relates in part to party expectations.* ADAM M. GIULIANO. "Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China: The New Chinese Contract Law, the Uniform Commercial Code, and the Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 18 Florida Journal of International Law, 2006, pp. 331-358.

<sup>74</sup> Así, por ejemplo, en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos de Norte América, Sección 2-314. *Implied Warranty: Merchantability; Usage of Trade. (1) Unless excluded or modified (Section 2-316), a warranty that the goods shall be merchantable is implied in a contract for their sale if the seller is a merchant with respect to goods of that kind. Under this section the serving for value of food or drink to be consumed either on the premises or elsewhere is a sale. (2) Goods to be merchantable must be at least such as: (a) pass without objection in the trade under the contract description; (b) in the case of fungible goods, are of fair average quality within the description; (c) are fit for the ordinary purposes for which goods of that description are used; (d) run, within the variations permitted by the agreement, of even kind, quality and quantity within each unit and among all units involved; (e) are adequately contained, packaged, and labeled as the agreement may require; and (f) conform to the promise or affirmations of fact made on the container or label if any. (3) Unless excluded or modified (Section 2-316) other implied warranties may arise from course of dealing or usage of trade.* En la Ley de Ventas Inglesa de 1979, Sección 14: 14.-(1) *Except as provided by this section and section Sca. 1 15 below and subject to any other enactment, there is no implied condition or warranty about the quality or fitness for any particular purpose of goods supplied under a contract of sale. (2) Where the seller sells goods in the course of a business, there is an implied condition that the goods supplied under the contract are of merchantable quality, except that there is no such condition- (a) as regards defects specifically drawn to the buyer's attention before the contract is made ; or (b) if the buyer examines the goods before the contract is made, as regards defects which that examination ought to reveal (...).*

<sup>75</sup> *In relation to Article 35. 2. a., the general assumption is that, among the ordinary purposes of goods, that they should be capable of being resold. In connection with the purpose that goods should be capable of being resold, there is a dispute about whether, in order to be fit for this purpose, they should be of average quality or merely of merchantable quality, so that goods of below average quality but still merchantable may also be said to conform to the contract. During the drafting negotiations of the CISG, a Canadian proposal that goods should be of average quality was*

por el tipo de compraventa ante la cual nos encontramos, lo normal es que el comprador no sea el consumidor final de los bienes o mercancías, sino más bien uno que tiene la intención de comercializarlas<sup>76-77</sup>.

Una segunda posición, imperante en la gran mayoría de sistemas de Derecho continental, señala que las mercaderías serán conformes si son de una calidad promedio.

---

*withdrawn, since several common law countries did not support it. The practice in English law was of particular importance, as under English law goods that were of below average quality could be considered as conforming to the contract as long as they were merchantable. As suggested by Schwenger, this argument, which is rooted in the practice of the English courts, has been somewhat weakened since the English Sale of Goods Act has been amended so it now requires goods to be of "satisfactory quality", which is decided on the basis of the expectations of a reasonable buyer. In Schwenger's opinion, this means that the two viewpoints will become closer to one another, which seems probable.* RENÉ FRANZ HENSCHEL. "Interpreting or supplementing Article 35 of the CISG by using the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law", noviembre de 2004. Disponible en

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel.html>

<sup>76</sup> En ese sentido se pronuncia JOHN O. HONNOLD, quien señala que el estándar básico que establece la Convención en el parágrafo 2.a es similar al concepto de *merchantable quality*, desarrollado por la jurisprudencia inglesa e incorporado en la Ley de Ventas de 1893. La norma en mención establece lo siguiente: Laws of the United Kingdom, Sale of Goods Act, 1893, Chapter 71, Implied conditions as to quality or fitness 14. *Subject to the provisions of this Act and of any statute in that behalf, there is no implied warranty or condition as to the duality or fitness for any particular purpose of goods supplied under a contract of sale, except as follows: (1) Where the buyer, expressly or by implication, makes known to the seller the particular purpose for which the goods are required, so as to show that the buyer relies on the: seller's skill or judgment, and the goods are of a description which it is in the course of the seller's business to supply (whether he be the manufacturer or not), there is an implied condition that the goods shall be reasonably fit for such purposes, provided that in the case of a contract for the sale of a specified article under its patent or other trade name, there is no implied condition as to its fitness for any particular purpose. (2) Where goods are bought by description from a seller who deals in goods of that description (whether he be the manufacturer or not), there is an implied condition that the goods shall be of merchantable quality; provided that if the buyer has examined the goods, there shall be no implied condition as regards defects which such examination ought to have revealed. (3) An implied warranty or condition as to quality or fitness for a particular purpose may be annexed by the usage of trade. (4) An express warranty or condition does not negative a warranty or condition implied by this Act unless inconsistent therewith.*

<sup>77</sup> *The implied Convention obligations set forth in subparagraphs (l)(a) and (l)(b) clearly resemble the obligation to supply what Common lawyers call (a) 'merchantable' goods and (b) goods 'fit for the purpose.' But, in contrast with the corresponding English and American rules, the CISG subsumes the delivery of unfit-for-purpose goods under the heading of goods which do 'not conform' with the contract. And since the CISG seller cannot be said to have breached a 'condition' or 'warranty' (in the Common law sense), no remedial consequences can be deduced solely on the basis of the quality implications of Article 35.* JOSEPH LOOKOFKY. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Publicado en el libro *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*. J. Herbots editor/R. Blanpain general editor, Suppl. 29 (diciembre 2000), pp. 1-192.



Así por ejemplo, la Corte de Distrito de Berlín (*Landgericht*) señaló que el artículo 35, en el apartado a) de su párrafo 2, requiere que las mercaderías sean de calidad media, y que el simple hecho de que las mismas sean comercializables no significa de manera alguna que sean conformes con el contrato<sup>78</sup>.

Una tercera posición rechaza las dos anteriores porque considera que estas no encajan en el sistema de la Convención, esto es, no adoptan el criterio de razonabilidad arraigado en la gran mayoría de las normas de la Convención<sup>79</sup>. Así, se señala que las mercaderías deben ser una calidad razonable. En una decisión del Instituto de Arbitraje de los Países Bajos (*Netherlands Arbitration Institute*)<sup>80</sup>, el tribunal arbitral se refirió a la existencia de tales metodologías y decidió que el artículo 35.2.a debe interpretarse según el criterio de calidad razonable (razonabilidad). El tribunal arbitral encontró que la metodología de calidad razonable cumple los términos del artículo 7.1 de la Convención<sup>81</sup>, ya que el mismo no está íntimamente ligado a nociones legales domésticas. También porque el mismo es consistente con lo dispuesto en el artículo 7. 2. de la Convención, según el cual *las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado*, permitiéndose que los principios generales de la Convención, entre ellos el de razonabilidad, sirvan para llenar las lagunas de la misma<sup>82</sup>. Además, el criterio de calidad razonable es compatible con los trabajos preparatorios de la Convención<sup>83</sup>.

<sup>78</sup> *Landgericht Berlin*, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex. “*To fulfill the requirement of this Article, the goods must be fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used or for any particular purpose made known to the seller. The goods must be of average quality, and it does not suffice that they can only just be traded*”, en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html>

<sup>79</sup> Así, en los artículos 8.º, 16, 18, 25, 33, 35, 38, 39, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 60, 63, 64, 65, 72, 73, 75, 76, 77, 79, 85, 86 y 88.

<sup>80</sup> Netherlands 15 October 2002 Netherlands Arbitration Institute, Case n.º 2319 (*Condensate crude oil mix case*).

<sup>81</sup> Artículo 7. 1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. 2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

<sup>82</sup> Resumen del caso preparado para UNCITRAL por NATHALIE M. N. VOOGD. “*Because the contract contained no quality specifications, the Arbitral Tribunal found that the issue of conformity should be decided based on Article 35. 2. a. CISG, which requires that the goods are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used. The Arbitral Tribunal explained that three possible interpretations in this respect exist. The first interpretation requires the goods to be of a merchantable quality. In this view, which is favoured in English common law legal systems, goods are in conformity with the contract if a reasonable buyer would have concluded contracts for the goods at similar prices if the buyer had known the quality of the goods. A second line of thought,*

Ahora bien, es evidente que los factores que determinarán el alcance de lo que debemos entender es un uso ordinario no se encuentran claramente definidos por las normas que regulan el comercio internacional, por lo que se hace necesario, independientemente del criterio que se utilizará (*Mercantibilidad, calidad promedio o calidad razonable*), determinar el espacio territorial que deberá seguir ese criterio. Es decir, si las mercaderías deben ser de una calidad razonable en el lugar de origen del vendedor o en el lugar de origen del comprador, o en otro lugar distinto (por ejemplo, el lugar de entrega de las mercaderías)<sup>84</sup>. Lo anterior, toda vez que, como ya lo mencionamos, no existe una norma internacional que determine el asunto.

Al respecto, según lo señalado por BIANCA y HENSCHER, la posición prevalente, en la teoría y en la práctica, es que el vendedor no puede, ni debe, asumir las leyes del país

---

*derived from civil law, calls for goods of average quality. A third interpretation rejects the merchantable and average quality standard, stating those do not fit in the CISG system, and suggests a reasonable quality criterion. Interpretations based on the merchantable and average quality norms led to different conclusions in this case. Therefore, the Arbitral Tribunal decided that Article 35. 2. a. CISG should be interpreted according to the reasonable quality criterion. The Arbitral Tribunal found that that the reasonable quality test met the terms of Article 7. 1. CISG since it did not rely immediately on domestic notions. It also was consistent with Article 7. 2. CISG, allowing general principles of CISG as gap fillers. The reasonable quality standard furthermore was compatible with the preparatory works of CISG. Moreover, if Dutch law would be applied in this case, the reasonable quality interpretation would prevail".*

<sup>83</sup> *The panel, however, did find for the buyer on its Article 35. 2. a. claim. In doing so it reviewed different interpretation of merchantability. It first drew on the concept of 'merchantability' or 'merchantable quality,' a standard of conformity found in English common law. The second interpretation is the average quality rule found in the German, Austrian, French, and Swiss civil codes. The tribunal also found this interpretation to be unsatisfactory. Instead, the panel drew on the history of the drafting of the CISG and its interpretive methodology. First, the panel looked to general principles, namely, that '[i]n the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.' Second, it attempted to find an appropriate interpretation through the use of implied principles taken from the different Articles of the CISG. LARRY A. DIMATTEO. *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. 34 *Northwestern Journal of International Law and Business*, 2004, pp. 299-440.*

<sup>84</sup> *There can be situations in which it is not possible, on the basis of the interpretation of the agreement between the parties, to determine which norms the parties can be assumed to have agreed upon for assessing the fitness of the goods for their ordinary purposes. In such cases, the decision will depend on which party ought to bear the risk, if the goods cannot be used for what that party considers to be their ordinary use. In other words, in such cases there will be a presumptive rule to decide whether the starting point is that the norm in the seller's or the buyer's state, or some other state, should be decisive, since there should in any case be full apportioning of all the risks of the obligations arising out of the transaction between the buyer and the seller. RENÉ FRANZ HENSCHER. *Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules*. *Nordic Journal of Commercial Law* (2004/1).*

del comprador<sup>85</sup>, porque serán sus normas (las del país del vendedor) las que entrarán a determinar el alcance del término “usos ordinarios”<sup>86</sup>. Ello es concordante con lo dispuesto para el caso de las normas imperativas que determinan el contenido del contrato, en donde, como se ha señalado, serán las normas del país del vendedor, y sólo excepcionalmente, las normas del comprador las que determinarán el contenido del contrato.

Ya, en lo que a la interpretación de la norma se refiere, se ha considerado vulnerada la misma cuando el vendedor entregó una unidad de refrigeración que se averió poco después de ser puesta en funcionamiento<sup>87</sup>. Asimismo, se dictaminó que hubo infracción cuando el vendedor colocó un componente diferente en una máquina sin notificarlo al comprador y sin dar al comprador instrucciones adecuadas para la instalación, con el resultado de que la máquina dejó de funcionar a los tres años de usarla, defraudando así la expectativa del comprador de “funcionamiento prolongado y constante de la [máquina] sin fallos”<sup>88</sup>.

---

<sup>85</sup> *This principle was laid down by the German Federal Supreme Court in its decision of 8th March 1995 (the Mussels case), where a Swiss seller and a German buyer had entered into an agreement for the sale of New Zealand mussels, which should be delivered to Germany for onward sale. It was found that the mussels had such cadmium levels that the local German public health authorities could not declare that the mussels were safe to eat, since they possibly exceeded the recommended, but not binding, legal thresholds for meat products (the so-called ZEBs standard). Because of this, the authorities requested further samples of the goods, in addition to the routine samples which had been taken when the goods arrived in Germany. RENÉ FRANZ HENSCHEL. Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules. Nordic Journal of Commercial Law (2004/1).*

<sup>86</sup> *The fitness of goods for ordinary use must be ascertained according to the standards of the seller's place of business. Indeed, the seller is not supposed to know about specific requirements or limitations in force in other countries (unless that may reasonably be expected from the buyer according to the circumstances: see also § 3.2., infra). Another position, however, holds that «ordinary use» should be defined by the standards of the country or region in which the buyer intends to use the goods: in Europe –for example– gasoline for the operation of cars is still understood as leaded gasoline, whereas the expectations of an American buyer who purchases gas on the Rotterdam spot market might be directed toward unleaded gasoline (see Schlechtriem, *The Seller's Obligations*, 6-21). This example, though, seems to confirm the opposite solution. If in the seller's country gasoline is understood as leaded gasoline, the buyer's request will also be understood as a request for leaded gasoline. Naming the place where the buyer intends to use the gasoline is not sufficient per se to show that he needs a different type of fuel. CESARE MASSIMO BIANCA. *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan (1987) 268-283*

<sup>87</sup> CLOUT, caso n.º 204 (Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996).

<sup>88</sup> CLOUT, caso n.º 237 (Arbitraje, Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998).

**b. El vendedor debe entregar mercaderías que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato<sup>89</sup>**

El artículo 35, párrafo 2, literal b requiere que las mercaderías sean aptas “para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato”.

Como es evidente, dicha obligación se impone sólo si una o más finalidades particulares se hicieron saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato<sup>90-91</sup>. Los compradores usualmente necesitan mercaderías para cumplir con propósitos especiales, pero no conocen las mercaderías en detalle como para dar especificaciones detalladas

---

<sup>89</sup> *Simple international commodity sale contracts often concern goods of a utilitarian nature, with a clearly defined purpose. A buyer may be content to receive a consignment of oil regardless of the country of origin, the identity of the producer or refiner, or the method used to produce it. In more complex cases, however, a buyer may expect that the goods also possess certain attributes that are not physically embodied in goods. A different buyer may wish to ship the oil into a port where trade embargoes against certain countries are in place. In the case of manufactured goods purchased for resale, the utility of the goods to a buyer may be influenced by a broad range of factors. The buyer may choose particular goods based on their brand or reputation. The environmental and social practices involved in their manufacture may also be significant. Moreover, consumer tastes and preferences for the type of good may rise and fall.* KRISTIAN MALEY. *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12 *International Trade & Business Law Review*, 2009, pp. 82-126

<sup>90</sup> Como lo expresa NEUMANN. “*From a literal approach to the provision, it is required that the particular purpose is made known to the Seller at the time of conclusion of the contract. In addition, it is stated that the particular purpose can be made known to the Seller both expressly and impliedly. By allowing the duties of the Seller to be derived from implied intentions, it is acknowledged that the particular purpose does not need to be based on an express contractual agreement. This is in accordance with the fact that the second sentence of Art. 35 only applies in situations of unclear contractual agreements. Determining the duties of the Seller from the implied intentions of the Buyer requires an interpretation of the statements of the Buyer. The Convention provides the tools for such interpretation in Art. 8. It states that the intention of the Buyer is understood according to the intention where the Seller knew or could not be unaware of that intention*”. THOMAS NEUMANN. *Features of Article 35 in the Vienna Convention; Equivalence, Burden of Proof and Awareness*. 11 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 2007/1, pp. 81-97

<sup>91</sup> En el mismo sentido el Comentario de la Secretaría de la CNUDMI, “*The seller is not obligated to deliver goods which are fit for some special purpose which is not a purpose "for which goods of the same description would ordinarily be used" unless the buyer has "expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract" such intended use. This problem may arise if the buyer intends to use the goods for a purpose for which goods of this kind are sometimes, but not ordinarily used. In the absence of some indication from the buyer that such a particular purpose is intended, the seller would have no reason to attempt to supply goods appropriate for such purpose. Text of Secretariat Commentary on article 33 of the 1978 Draft" (draft counterpart of CISG article 35) (Conformity of the goods). Disponible <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-35.html>*

de las mismas al vendedor<sup>92</sup>. En esos casos el comprador usualmente describe las mercaderías señalando el uso particular que se les dará a las mismas. De manera tal que si el comprador informa expresa o tácitamente al vendedor dichos propósitos, se entiende que el vendedor estará en la obligación de entregar mercaderías que sean aptas para tales usos o propósitos<sup>93</sup>. Esos usos, claro está, deben ser informados al vendedor al momento de la celebración del contrato de manera tal que él (vendedor) podrá decidir oportunamente si lo celebra o no<sup>94</sup>.

Ahora bien, mientras más información sea suministrada al vendedor, mayor será el contenido de la obligación de este en lo que se refiere al artículo 35. Ciertamente, en las operaciones de comercio exterior, bastante complejas de por sí, siempre será necesario que el comprador suministre la mayor información posible para lograr que el contenido de la prestación del vendedor sea lo suficientemente apto para completar los intereses del

---

<sup>92</sup> *In one relevant example, a French seller and a Portuguese buyer had concluded a contract for the sale and dismantlement of a second-hand aircraft hangar. The French court held that the seller had breached the contract by delivering certain elements which were not fit for the particular purpose which the buyer had made known to the seller (reassembling of the hangar the same way as it was originally assembled). In this case, once the buyer's particular purpose was made known to the seller, the buyer was entitled to expect goods fit for that purpose.* JOSEPH LOOKOFSKY. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Publicado en el libro *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*. J. Herbots editor / R. Blanpain general editor, Suppl. 29 (Diciembre 2000), pp. 1-192. La decisión a la que se refiere el auto fue tomada por la Cour d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale el 26 April 1995 y está disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f2.html>

<sup>93</sup> *The particular purpose need not be an express or implied term of the contract. A proposal that the particular purpose must be a term of the contract was rejected at the 1980 Diplomatic Conference. The effect of Article 8(3) is that the particular purpose may arise from the circumstances (page 117) including negotiations, the purpose of the contract and other standards by which fulfilment of the contract is judged. Indeed, in the view of some commentators, Article 35. 2. b. is applicable only when the particular purpose is not an express term of the contract, as in other cases the purpose will be a contractual description under Article 35. 1. It is irrelevant that the seller had actual knowledge of the particular purpose. The test is objective: the seller must have been put in a position to be able to recognise the purpose. This is similar to the ucc, where the seller must have 'reason to know.* KRISTIAN MALEY. *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12 *International Trade & Business Law Review*, 2009, pp. 82-126.

<sup>94</sup> FOLSOM, GORDON & SPANOGLE señalan: "The obligation of fitness for a particular purpose arises only if buyer makes the particular purpose known to seller (expressly or impliedly) at or before the 'conclusion of the contract', and buyer also relies on seller's skill and judgment, and such reliance is reasonable. There is no express requirement that buyer inform seller of buyer's reliance, but only of the particular purpose. More importantly, there is no requirement that buyer inform seller of any of the difficulties which buyer may know are involved in designating or designing goods to accomplish this particular use. However, it is likely that courts can avoid any abuse of these gaps in the statute by the 'reasonable reliance' criterion. The assignment of burdens of proof on such issues is not clear", en *International Business Transactions in a Nut Shell*, 3.<sup>a</sup> ed., West, 1988, p. 88.

comprador<sup>95</sup>. Ese fue el razonamiento del tribunal alemán *Landgericht Regensburg*, en la decisión de un caso en donde el comprador alegaba que las telas entregadas por el vendedor eran de una calidad inferior a las solicitadas, por lo que no se le permitía al comprador cortar las mismas de una manera económica. Al respecto, la Corte señaló que el comprador no le había señalado al vendedor que las telas deberían permitir su *uso de una manera económica*, y que el vendedor no podía ni debía inferir de la descripción dada por el comprador sobre la calidad y el tamaño de las telas, que las mismas debían poder ser usadas con ese propósito particular<sup>96</sup>.

El mismo principio ha sido aplicado en otras decisiones con resultados diferentes. Así por ejemplo, en una sentencia del Tribunal alemán LANDGERICHT MÜNCHEN, en donde el propósito específico fue dado a conocer al vendedor con bastante detalle, se concluyó que la descripción hecha por el comprador al vendedor implicaba que las mercaderías debían ser aptas para el propósito descrito (en ese caso para que los globos solicitados fueran utilizados permanentemente)<sup>97</sup>.

En otro caso, un Tribunal finlandés dictaminó que un vendedor infringió el citado apartado b) al entregar productos para el cuidado de la piel que no mantenían niveles específicos de vitamina A durante el tiempo marcado como válidos para el consumo<sup>98</sup>. El tribunal estimó que el comprador pretendía adquirir productos con niveles específicos de vitamina, por lo que “la finalidad especial... era conocida por el (vendedor) con suficiente claridad”, y que “el comprador contaba con la pericia del vendedor para alcanzar el

<sup>95</sup>KRISTIAN MALEY. *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12 International Trade & Business Law Review, 2009, pp. 82-126.

<sup>96</sup> LANDGERICHT REGENSBURG 24 September 1998. Case law on UNCITRAL texts (CLOUT) abstract n.º 339. Disponible en <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980924g1.html>

<sup>97</sup> *The delivered Globes did not comply with the provisos in the sales contract because the motor used was not appropriate and suitable for a long-term use and operation of the Globes. The [seller] had positive knowledge that [buyer 1] ordered the Globes with its intention to have them displayed as respectable exhibits in the showrooms of its branches situated in several different countries (Art. 35(2)(b) CISG). For this reason, it was made crystal clear and recognizable to the [seller], that [buyer 1] might not use these expensive and sophisticated exhibits just for a relatively short advertising campaign –a few months– but sought to acquire them as a permanent part of furniture for its offices. It was implied to the sales contract that the parties agreed to a long-term –several years– operational life of the Globes, although the parties had not particularly agreed to a specific provision dealing with their intended lifetime. In the light of the high transportation costs to each of [buyer 1]’s branches –the large Globes weighed almost 290 Kg including their wrapping– the Court assumes an impliedly agreed operational lifetime of the Globes of three years on average.* Germany 27 February 2002 District Court München (Globes case). Disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020227g1.html>

<sup>98</sup> Helsinki, Tribunal de Primera Instancia, Finlandia, 11 de junio de 1995, confirmado por el Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998, traducción inglesa disponible en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/980630f5.html>; véase también Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150-155, también disponible en Unilex.

contenido requerido de vitamina A y para su debida conservación”<sup>99</sup>. Tal y como lo señala MALEY las decisiones anotadas demuestran la necesidad de que las partes sean bastante precisas al momento de comunicar a las contrapartes sus necesidades y propósitos. Una descripción clara y detallada del propósito para el cual será usada la mercadería, siempre resultará en un mayor grado de responsabilidad para el vendedor respecto de los bienes que debe entregar.

Ahora bien, las prescripciones del apartado b) del numeral 2 del artículo 35 no se aplican si de las circunstancias resulta que *el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor*<sup>100-101</sup>. Al respecto, se ha considerado que existe tal confianza si el vendedor es un especialista o experto en la fabricación u

<sup>99</sup> 2008 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods.

<sup>100</sup> *The Convention's seemingly straightforward reliance requirement –the buyer must actually have relied on the seller's skill and judgment, and the reliance must have been reasonable– also proves exceedingly difficult to interpret. Actual reliance is difficult to prove directly, and no set of presumptions can make the necessarily fine distinctions. Under the UCC, for example, a finding that the buyer has less skill and judgment than the seller may indicate that there has been actual reliance, but that finding certainly does not end the inquiry. If the buyer participates in the selection, inspects the goods or the manufacturer's literature before purchase, chooses the manufacturing process, provides the specifications, or insists on a particular brand, there may have been no reliance. However, if the seller indicates that the brand is adequate for the buyer's purposes, the buyer may have relied. Questions will also arise concerning the reasonableness of the buyer's reliance. Under the Convention, reliance may be unreasonable when the seller does not possess sufficient skill and judgment, when the buyer's skill and judgment are superior, or when the seller is unaware that the buyer is relying.* RICHARD HYLAND. *Conformity of Goods to the Contract Under the United Nations Sales Convention and the Uniform Commercial Code*. Publicado en Peter Schlechtriem ed., *Einheitliches Kaufrecht und nationals Obligationenrecht*, Baden-Baden: Nomos, 1987, pp. 305-341.

<sup>101</sup> *Finally, the duty of the Seller to comply with the Buyer's specific idea of how he intends to use the goods applies under section (1) only to the extent that the Buyer reasonably could rely on the Seller's skill and judgment. This is required in section (1) as it promotes good faith, uniformity and gives regard to the international character of CISG. The Seller's duty is limited the same way under section 2. b. but here the requirement appears directly from the wording of the provision as well as from the arguments concerning section (1) regarding the need to promote good faith, uniformity and give regard to the conventions international character. By acknowledging the above, it is seen that the sphere of application of section 1 and 2. b. of Art. 35 is equivalent in situations in which a Buyer has impliedly made known to the Seller a specific intention of how to use the goods, or where the Seller could not have been unaware of such intention. This could explain why the Court in the Cheese labeling case does not distinguish between the two sections of Art. 35. The scope of section 1 and 2. b. in this case is identical -- leaving no need to distinguish between them. Neither the Seller nor the Buyer will benefit from such a distinction if sphere of application is equivalent and if the distinction does not affect the legal position of a party in other relations. This and the basis for Art. 35 will be investigated below.* THOMAS NEUMANN. *Features of Article 35 in the Vienna Convention; Equivalence, Burden of Proof and Awareness*. 11 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 2007/1, pp. 81-97.

obtención de las mercaderías para el propósito particular<sup>102</sup>, o si existe un vacío técnico entre las partes, es decir, es el vendedor el que tiene un mayor conocimiento y mayor experiencia en la escogencia de tales mercaderías<sup>103</sup>.

Igualmente, se ha considerado que se entiende que el comprador no ha confiado en el juicio del vendedor cuando el mismo ha insistido en una marca particular<sup>104</sup>. Aunque dicha posición no es compartida por un sector de la doctrina<sup>105</sup>.

<sup>102</sup> En ese sentido, PETER HUBER y INGEBORG SCHWENZER. Obligations of the seller' in Peter Schlechtriem (ed), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (2<sup>nd</sup> ed., 2005), 205: También SONJA KRUISINGA, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?* (2004), p. 32

<sup>103</sup>Germany 12 December 2006 District Court Coburg (*Plants case*). *In this case, there is only a lack of conformity according to Art. 35. 2. b. CISG if that particular purpose has been expressly or impliedly made known to the (Seller) at the time of the conclusion of the contract. This requirement can be considered to be fulfilled as (Seller) had to deliver the plants directly to the site. By this, it was sufficiently made known to (Seller) that the plants had to be fit for the particular purpose at the location "Am Anger" in Erlangen. However, the one-sided expectation for usage of the (Seller) is only secured if the circumstances do not show that the (Buyer) neither relied on the (Seller)'s skill and judgment nor that it was reasonable for him to do so. The double negative indicates that, in case of doubt, the buyer may rely on the seller's skill except where particular circumstances deem this reliance unjustified (cf. Staudinger/Magnus, 2005, Art. 35 CISG para. 31). It is disputed whether equal skill of both parties constitutes a fact which invalidates the reliance or if Art. 35. 2. b. is only to be applied where there is a "technological gap" between the parties, which would mean in this case that the seller is more skilled than the buyer. The predominant opinion to which this Court attaches itself considers the (Seller) only to be liable if he is more skilled (cf. Staudinger/Magnus, 2005, Art. 35 CISG para. 32). The buyer's reliance on the seller's skill seems not to be protectable if the buyer is able to estimate the usability of the goods in the same way. (Buyer) specializes in gardening and landscaping. It operates especially in the local area and is therefore at least equally or even better acquainted with the peculiarities of the particular locations than (Seller). It is not apparent to which extent (Seller) is more skilled than (Buyer). Facing this, the circumstances show that it was unreasonable for (Buyer) to rely on (Seller)'s skill and judgment. Therefore, with regard to the (Buyer)'s *Prunus I. herbigii* allegation, there is no lack of conformity.* Disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061212q1.html>

<sup>104</sup> En ese sentido, FITZ ENDERLEIN & DIETRICH MASKOW, *International Sales Law* (1992), 109; PETER HUBER and INGEBORG SCHWENZER, 'Obligations of the seller' in PETER SCHLECHTRIEM (ed.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (2<sup>nd</sup> ed., 1998), An. 35 para. 23; JULIUS VON STAUDINGER AND ULRICH MAGNUS, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen - Wiener UN-Kaufrecht (CISG)* (13<sup>th</sup> 00, 1995), Art. 35 para. 33. Todos citados por KRISTIAN MALEY. *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12 *International Trade & Business Law Review*, 2009, pp. 82-126

<sup>105</sup> Al respecto, KRISTIAN MALEY señala: "In the view of some commentators, there will be no reliance if the buyer has 'insisted on a particular brand' (except where this is because the seller has indicated that the brand is suitable ). If this were true, it would seem that a buyer could not successfully assert that the goods were not fit for their particular purpose because of damage to the brand or reputation of the goods. However, it is the author's view that this is incorrect. This position seems to stem from Hyland's analysis of the seller's duties under the CISG in light of provisions in



**c. Las mercaderías deben poseer las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador**

Finalmente, el literal c del numeral 2 del artículo 35 requiere que, para ser conformes al contrato, las mercaderías deben poseer “las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador”<sup>106</sup>. Lo anterior es lógico, tal y como lo señala BIANCA: “la entrega de una muestra o un modelo involucra por sí sola la promesa del vendedor de entregar mercaderías que sean de las mismas cualidades de aquéllas entregadas al comprador”<sup>107</sup>. Sin cuestionar la distinción entre la venta por muestra o por

---

the UCC. However, a closer reading reveals that Hyland's comments have been misinterpreted: 'Actual reliance is difficult to prove directly, and no set of presumptions can make the necessarily fine distinctions. Under the UCC, for example ... [i]f the buyer ... or insists on a particular brand ... there may have been no reliance.' This is merely an example of the difficulties in identifying whether there has been reliance and does not purport to set a rule of application for the CISG. Indeed, the effect of these comments is that reliance must in each case be shown on the facts and introducing general presumptions would be counterproductive. Furthermore, even if the position under US law were applicable to the CISG, the existence of a brand name is not conclusive to whether the buyer has relied, but is merely one factor to be taken into account. The present 'brand name defence, has its antecedent in the Uniform Sales Act § 15(4) 'In the case of a contract to sell or a sale of a specified article under its patent or other trade name, there is no implied warranty as to its fitness for a particular purpose'. This provision was not interpreted literally 'since a mere purchase under a trade name does not prove that the purchaser is not relying at all on the skill and judgment of the seller'. The current enactment of this principle is even more limited. The operative part of the current particular purpose provision (UCC § 1302.28) does not mention the brand defence. Official Note 5 to this provision states that 'the existence of a patent or other trade name and the designation of the article by that name, or indeed in any other definite manner, is only one of the facts to be considered on the question of whether the buyer actually relied on the seller'. The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)”. 12 International Trade & Business Law Review, 2009, pp. 82-126.

<sup>106</sup> *Article 35. 2. c. states a rule that can be found in a number of domestic laws in a similar form. Section 2-313. 1. c. UCC and section 15 of the English Sale of Goods Act (1893) both consider the qualities of a sample or model to be contractually promised, just as § 494 BGB does. Here too, the contractual promise would follow from interpretation according to article 8 of the Convention.* PETER SCHLECHTRIEM. “The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp 6-1 a 6-35.

<sup>107</sup> *Where the seller has "held out" goods to the buyer "as a sample or model" he has created an "understanding" (Art. 8) that the goods would conform to the sample or model. Thus, paragraph 2. c. of Article 35, even more clearly than paragraph 2. b., articulates contractual understandings that are given effect by paragraph 1. Such is the approach of Section 2-313. 1. c. of the (USA) Uniform Commercial Code: "Any sample or model which is made part of the basis of the bargain creates an express warranty that the whole of the goods shall conform to the sample or model." See also the (U. K.) Sale of Goods Act Sec. 15. All of these provisions are of modest value to a tribunal that is equipped to give full effect to the contract made by the parties.* JOHN O. HONNOLD. *Uniform Law for*

modelo y la venta por descripción, se debe señalar que la entrega de la muestra o de un modelo es una forma de determinar contractualmente la clase y calidad de las mercaderías que el comprador está facultado a recibir<sup>108</sup>.

Ahora bien, siguiendo a BIANCA, debemos señalar que el vendedor no estará obligado a entregar mercaderías que sean idénticas a la muestra, cuando esta (la muestra) se ha entregado con el simple propósito de recalcar algunas características de las mercaderías. Lo anterior, siempre y cuando la intención se haya comunicado oportunamente al comprador.

Al respecto, varios tribunales han señalado cuándo la entrega de unas mercaderías infringe esta disposición<sup>109</sup>. En un caso decidido en Alemania se señaló que el vendedor violó la norma por no entregar el *software* idéntico al entregado al comprador como muestra<sup>110</sup>. Asimismo, se dice que literalmente el apartado c) se aplica si el vendedor presenta una muestra o modelo al comprador, a menos que las partes “hayan pactado otra cosa”. Sin embargo, un tribunal ha indicado que las mercaderías deben asimilarse a un modelo solo si hay acuerdo expreso en el contrato de que así ha de ser<sup>111</sup>. En el mismo sentido, se ha sostenido que la cláusula se aplicará si es el comprador antes que el vendedor quien ha proporcionado el modelo, siempre que las partes hayan convenido que las mercaderías han de ser similares al modelo<sup>112</sup>.

---

*International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer Law International, 3.<sup>a</sup> ed., 1999.

<sup>108</sup> En BIANCA-BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan, 1987, pp. 886.

<sup>109</sup> CLOUT, caso n.º 79 (Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994) [mantiene que las mercaderías (zapatos) no eran conformes a la muestra facilitada por el vendedor, pero que la falta de conformidad no era incumplimiento esencial]; CLOUT, caso n.º 138 [Federal Court of Appeals for the Second Circuit, Estados Unidos, 6 de diciembre de 1993, 3 de marzo de 1995] (concluye que los compresores de aire acondicionado entregados por el vendedor no eran conformes al contrato, y que la falta de conformidad constituyó incumplimiento esencial: “El acuerdo entre Delchi y Rotorex se basó en un compresor de muestra suministrado por Rotorex y en especificaciones escritas relativas a la capacidad de enfriamiento y al consumo de energía... El presidente de Rotorex... admitió en carta de 17 de marzo de 1988 a Delchi que los compresores suministrados eran menos eficientes que la muestra...”).

<sup>110</sup> LG München 8 February 1995.

<sup>111</sup> Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.

<sup>112</sup> CLOUT, caso n.º 175 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995] (véase el texto completo de la decisión).

## BIBLIOGRAFÍA

1. ADAM M. GIULIANO. *Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China: The New Chinese Contract Law, the Uniform Commercial Code, and the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 18 Florida Journal of International Law, 2006, pp. 331-358
2. AGE VÄRV & PIIA KARU. *The Seller's Liability in the Event of Lack of Conformity of Goods*. 16 Juridical International, Tartu, Estonia, 2009, pp. 85-93
3. ANDREA VINCZE. *Conformity of the Goods under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): Overview of CIETAC'S Practice*. En el libro Camilla B. Andersen & Ulrich G. Schroeter eds., *Sharing International Commercial Law across National Boundaries: Festschrift for Albert H. Kritzer on the Occasion of his Eightieth Birthday*, Wildy, Simmonds & Hill Publishing, 2008, pp. 552-581
4. ANNA KAZIMIERSKA. *The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods*. *Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Kluwer Law, 1999-2000, Pp 79-192.
5. ANNA L. LINNE. "Burden of Proof Under Article 35 CISG", 20 *Pace International Law Review*, 2008, pp. 31-42
6. ANSELMO M. MARTÍNEZ CAÑELLAS, "La Interpretación y la Integración de la Convención de Viena. Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de Abril de 1980", *Estudios de Derecho Mercantil*, n.º 18, noviembre 2004, p. 489.
7. CAMILLA BAASCH ANDERSEN. "The Uniform International Sales Law and the Global Jurisconsultorium", 24 *Journal of Law and Commerce* (2005), pp. 159-179.
8. CESARE MASSIMO BIANCA. *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan (1987) 268-283.
9. CHANG-SOP SHIN. *Declaration of Price Reduction Under the CISG Article 50 Price Reduction Remedy*, 25 *Journal of Law and Commerce*, 2005-06, pp. 349-352
10. CHRISTIAN RAUDA & GUILLAUME ETIER. *Warranty for Intellectual Property Rights in the International Sale of Goods*. 4 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, Issue 1, 2000, pp. 30-61
11. CHRISTIAN TWIGG-FLESNER. "Fit for Purpose? The Proposals on Sales", en *Harmonising and Modernising Consumer Law*, R. SCHULZE, G. HOWELLS, SELLIER (eds.), 2009.

12. FOLSOM, GORDON & SPANOGLE. *International Business Transactions in a Nut Shell*, 3.<sup>a</sup> ed., West, 1988, p. 88.
13. FRANCIS LIMBACH & BRANDON AHEARN. "Conformity of goods, derogation from Article 40 by the parties and conditions of Art. 40 CISG - Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce Arbitration award, June 5<sup>th</sup>, 1998", disponible en la página web: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/limbach.html>
14. FRITZ ENDERLEIN & DIETRICH MASKOW. "*International Sales Law*". Enderlein & Maskow Commentary, Oceana, 1992, p. 141.
15. HARRY M. FLECHTNER. *Funky Mussels, a Stolen Car, and Decrepit Used Shoes: Non-Conforming Goods and Notice thereof under the United Nations Sales Convention ("CISG")*. Boston University International Law Journal (Spring 2008) pp. 1-28.
16. HARRY M. FLECHTNER. The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1)". *17 Journal of Law and Commerce (1998)*, pp. 187-217
17. Ingeborg Schwenzer. *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents*. Victoria University of Wellington Law Review, 2005/4, pp. 795-807.
18. JOHN O. HONNOLD. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer Law International, 3.<sup>a</sup> ed., 1999.
19. JOSEPH LOOKOFSKY. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Publicado en J. Herbots editor / R. Blanpain general editor, *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Suppl. 29, December 2000, pp. 1-192.
20. KRISTIAN MALEY. *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. 12 *International Trade & Business Law Review*, 2009, pp. 82-126
21. LARRY A. DIMATTEO. *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. 34 *Northwestern Journal of International Law and Business*, 2004, pp. 299-440.
22. LEO D'ARCY, CAROLE MURRAY & BARBARA CLEAVE. *Schmitthoff's Export Trade: The law and practice of international trade*. Decima edición 2000, pp. 85.
23. LEONARDO GRAFFI. "Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention". *Revue de droit des affaires internationales / International Business Law Journal* (2003) n.º 3, pp. 338-349.

24. MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías. En la página web:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>
25. MARTIN KAROLLUS. *Judicial Interpretation and Application of The CISG in Germany 1988-1994*, Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1995, pp. 51-94.
26. MAXIMILIANO RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. “El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: Una breve aproximación al tema”, *Revista E-mercatoria*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, vol. 5, n.º 2, 2007.
27. PATRICIA OREJUDO PRIETO DE LOS MOZOS. *Función y alcance de la lex mercatoria en la conformidad material de las mercancías*. En la página web:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/orejudo.html>
28. PETER HUBER y INGEBORG SCHWENZER. Obligations of the seller' in Peter Schlechtriem (ed), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (2nd edn, 2005), 205
29. PETER SCHLECHTRIEM. “*The Seller’s Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*”. En: *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984, cap. 6, pp 6-1 a 6-35.
30. PETER SCHLECHTRIEM. “*Uniform Sales Law in the Decisions of the Bundesgerichtshof, Commentary on CISG issues considered by the BGH*”. Artículo presentado en la conferencia: 50 Years of the Bundesgerichtshof [Federal Supreme Court of Germany]: A Celebration Anthology from the Academic Community.
31. PETER SCHLECHTRIEM. *Conformity of the goods and standards established by public law Treatment of foreign court decision as precedent (Medical Marketing International, Inc. v. Internazionale Medico Scientifica, S.r.l. U.S. District Court, Eastern District of Louisiana, 17 May 1999)*. Disponible en la página web:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/990517u1.html#cco>
32. RENÉ FRANZ HENSCHER. *Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules*. Nordic Journal of Commercial Law (2004/1).
33. RENÉ FRANZ HENSCHER. “*Interpreting or supplementing Article 35 of the CISG by using the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the*

*Principles of European Contract Law*", Noviembre de 2004. Disponible en la página web: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel.html>

34. RENÉ FRANZ HENSCHÉL, *The Conformity of Goods in International Sales*, 2005, pp. 162.
35. RICHARD HYLAND. *Conformity of Goods to the Contract Under the United Nations Sales Convention and the Uniform Commercial Code*. Publicado en: Peter Schlechtriem ed., *Einheitliches Kaufrecht und nationals Obligationenrecht*, Baden-Baden: Nomos, 1987, pp. 305-341.
36. SILVIA FERRERI. "Remarks Concerning the Implementation of the CISG by the Courts (the Seller's Performance and Article 35)". 25 *Journal of Law and Commerce*, 2005-06, pp. 223-239.
37. SONJA KRUISINGA, *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a uniform concept?* (2004), pp. 32
38. TEIJA POIKELA. *Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*. *Nordic Journal of Commercial Law*, 2003, n.º 1.
39. THOMAS NEUMANN. *Features of Article 35 in the Vienna Convention; Equivalence, Burden of Proof and Awareness*. 11 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 2007/1, pp. 81-97.

#### JURISPRUDENCIA

1. Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex.
2. CLOUT, caso n.º 123 (Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995).
3. CLOUT, caso n.º 79 (Oberlandesgericht Frankfurt A.M., Alemania, 18 de enero de 1994).
4. Tribunale di Busto Arsizio, Italia, 13 de diciembre de 2001, publicado en *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150-155.
5. CLOUT, caso n.º 251 (Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998).
6. CLOUT, caso No. 282. Germany 31 January 1997, Appellate Court Koblenz (Acrylic blankets case). Disponible en la página web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970131g1.html>

7. Corte Suprema Federal de Austria (Oberster Gerichtshof) del 29 de junio.
8. CLOUT, caso n.º 282 (Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 31 de enero de 1997).
9. CLOUT, caso n.º 256 (Tribunal Cantonal du Valais, Suiza, 29 de junio de 1998).
10. CLOUT, caso n.º 219 (Tribunal Cantonal Valais, Suiza, 28 de octubre de 1997).
11. *Randall v. Newson*, 2 Q.B. 102 (C. A. 1877).
12. China 20 November 1997 CIETAC Arbitration proceeding (Rebar coil case).
13. China International Economic and Trade Arbitration Commission CIETAC) en decisión del 22 de marzo de 1995.
14. Landgericht Paderborn, Alemania, 25 de junio de 1996, Unilex.
15. CLOUT, caso n.º 168 (Oberlandesgericht Köln, Alemania, 21 de marzo de 1996).
16. CLOUT, caso n.º 123 (Bundesgerichtshof, Alemania, 8 de marzo de 1995).
17. OGH, Austria, 21 March 2000, en Unilex.
18. CLOUT, caso n.º 170 (Landgericht Trier, Alemania, 12 de octubre de 1995).
19. Cour de Cassation, Francia, 23 de enero de 1996, Unilex.
20. Arbitraje de la CCI, caso n.º 8247, junio de 1996, International Court of Arbitration Bulletin, vol. 11, p. 53 (2000).
21. CLOUT, caso n.º 252 (Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 21 de septiembre de 1998).
22. CLOUT, caso n.º 341 (Ontario Superior Court of Justice, Canadá, 31 de agosto de 1999).
23. Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.
24. Netherlands 15 October 2002 Netherlands Arbitration Institute, case n.º 2319 (Condensate crude oil mix case).
25. CLOUT, caso n.º 204 (Cour d'appel, Grenoble, Francia, 15 de mayo de 1996).
26. CLOUT, caso n.º 237 (Arbitraje, Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, 5 de junio de 1998).
27. Cour d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale el 26 April 1995.
28. LANDGERICHT REGENSBURG 24 September 1998.
29. Germany 27 February 2002 District Court München (Globes case).

30. Helsinki, Tribunal de Primera Instancia, Finlandia, 11 de junio de 1995, confirmado por el Tribunal de Apelación de Helsinki, Finlandia, 30 de junio de 1998.
31. Germany 12 December 2006 District Court Coburg (Plants case).
32. CLOUT, caso n.º 79 (Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 18 de enero de 1994).
33. LG München 8 February 1995.
34. Landgericht Berlin, Alemania, 15 de septiembre de 1994, Unilex.
35. CLOUT, caso n.º 175 (Oberlandesgericht Graz, Austria, 9 de noviembre de 1995).
36. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires. Mayer, Alejandro (vendedora-argentina) vs Onda Hofferle GmbH & Co. (compradora-alemana), 24 abril 2000.
37. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Cervecería y Maltería Paysandú S. A. vs. Cervecería Argentina S. A., 21 julio 2002.
38. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, 31 de mayo 2007.
39. Sentencia Tribunal Supremo de España núm. 18/2008 (Sala de lo Civil, Sección 1), de 17 enero.
40. Compromex: Comisión para la protección del comercio exterior de Mexico, Conservas La Costeña, S.A. vs. Lanín San Luis, S.A. y Agroindustrial Santa Adela, S.A., 29 abril 1996.
41. Medical Marketing International, Inc. v. Internazionale Medico Scientifica, S.r.l. U.S. District Court, Eastern District of Louisiana, 17 May 1999.