



Revista de
Derecho
Privado

**LA FORMACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: DIFERENTES FORMAS
DE ALCANZAR SU PERFECCIONAMIENTO**

ROSANGELINA FONTALVO RAMOS

Artículo de reflexión

DOI: <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.57.2017.15>

Universidad de los Andes

Facultad de Derecho

Rev. derecho priv. No. 57

enero - junio de 2017. e-ISSN 1909-7794

La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento

Resumen

Las reglas sobre formación del contrato cumplen una función primordial en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Consciente de la trascendencia de estas reglas, en el artículo se exponen las diferentes maneras por las cuales se entiende concluido el contrato, realizando un análisis de las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, con el acompañamiento de estudios doctrinales y decisiones jurisprudenciales de alcance internacional.

Palabras clave: formación del contrato, oferta y aceptación, contrato de compraventa internacional de mercaderías.

The formation of the international sale of goods contract: different methods in reaching its conclusion

Abstract

The rules applying to the formation of contracts play a major role in international sale of goods contracts. This article raises awareness of the importance of these guidelines, attempting to explain the various methods involved in concluding a contract, including the analysis of the CISG dispositions, being in conjunction with legal bibliographies and internationally significant court decisions.

Keywords: Contract formation, offer and acceptance, contract for the international sale of goods contracts, CISG.

La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento^{*1}

ROSANGELINA FONTALVO RAMOS²

SUMARIO

Introducción – I. ESQUEMA CLÁSICO DE OFERTA Y ACEPTACIÓN – II. OTRAS FORMAS DE ALCANZAR EL PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO – III. CONCLUSIONES – Referencias.

* Cómo citar este artículo: Fontalvo Ramos, R. (Junio, 2017). La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento. *Revista de Derecho Privado*, (57). Universidad de los Andes (Colombia). <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.57.2017.15>

1. El presente artículo forma parte de la investigación realizada en la Universidad de Salamanca, España, titulada “La integración de las comunicaciones electrónicas en los contratos de compraventa internacional de mercaderías”.
2. Abogada y especialista en Derecho Comercial de la Universidad del Rosario (Colombia), estudios de Máster en Derecho Privado Patrimonial en la Universidad de Salamanca (España), doctoranda en Derecho Privado de la misma Universidad. Correo: rosafontalvo@gmail.com

Introducción

La complejidad característica de un contrato de compraventa internacional de mercaderías se centra en que este será celebrado entre ausentes, y las negociaciones previsiblemente se llevarán a cabo a través de una sucesión de actos entre partes que se encuentran en diferentes lugares, cuestión que pone en evidencia el innegable valor que adquieren las reglas sobre formación del contrato contenidas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante la Convención).

La regulación sobre formación del contrato es una fusión de normas y principios del derecho continental, codificado con normas del derecho anglosajón, estructurada a través del esquema clásico de la concurrencia entre oferta y aceptación, sin regular expresamente los supuestos en los que al contrato le preceden negociaciones entre partes, que impiden distinguir una oferta de la aceptación, o en las que el contrato es de formación sucesiva.

Es comprensible que ante la rapidez exigida por el tráfico mercantil, las relaciones jurídicas derivadas de los actos comerciales no se ciñan estrictamente a estructuras o lineamientos preestablecidos, sino, más bien, que se adapten o vayan acordes con las situaciones particulares. En razón a ello, y desde el enfoque de la Convención, el objeto del presente artículo es mostrar cómo a la luz de dicho acuerdo se entiende perfeccionado el contrato.

La particularidad de este texto es que no solo se referirá a las reglas que estructuran el esquema de oferta y aceptación, sino que a su vez, a partir estas, señalará otras formas de alcanzar el perfeccionamiento del contrato, algunas previstas por la misma Convención, expresamente, y otras que dada su peculiaridad ha sido la doctrina y la jurisprudencia las que han apreciado si el instrumento internacional ha de ser aplicado o no.

I. ESQUEMA CLÁSICO DE OFERTA Y ACEPTACIÓN

La segunda parte del texto Convencional establece las reglas sobre la formación del CCIM, partiendo de los elementos mínimos esenciales que dotarán de validez a la oferta (art. 14.1), de ahí que la propuesta de celebrar un contrato debe ser precisa e indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. La propuesta puede dirigirse a una o a varias personas determinadas (individuales, jurídicas e incluso grupos que no posean personalidad jurídica), y la identidad de quien la formula o del destinatario de esta puede ser indeterminada. Algunos fallos, con la finalidad de abordar esta cuestión, han aplicado las disposiciones del artículo 14 y las normas de interpretación contenidas en el artículo 8 (Tribunal Regional Superior de Frankfurt, 30 de agosto de 2000).

Una oferta que no tenga destinatario concreto “será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que

haga la propuesta indique claramente lo contrario” (Convención, art. 14.2). Esto se aprecia en los supuestos de catálogos, prospectos u otros medios publicitarios distribuidos indiscriminadamente; dentro de esta categoría se incluirían los catálogos enviados por correo electrónico a una persona concreta, como sucede hoy con los mensajes electrónicos (*mailing*).³

Para que la oferta sea precisa debe indicar la mercancía de manera expresa o tácita (por remisión a las negociaciones previas, a los usos o prácticas establecidas con anterioridad por los contratantes o, incluso, por una combinación de diversos factores), señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlo. A su vez, el oferente debe expresar su intención de quedar obligado en caso de aceptación. Dicha intención puede expresarse mediante la interpretación de una declaración o un acto conforme a las disposiciones del párrafo 1) o el párrafo 2) del artículo 8 de la Convención. Con arreglo al párrafo 3) del mismo artículo, la intención puede quedar determinada mediante todas las circunstancias pertinentes, incluidas las declaraciones u otros actos habidos durante las negociaciones, así como el comportamiento ulterior de las partes tras la presunta celebración del contrato (Tribunal del Distrito de St. Gallen, 3 de julio de 1997).

Existe una contradicción entre los artículos 55 y 14 de la Convención. Del primero se puede interpretar que puede existir una oferta sin

previo señalamiento del precio de manera expresa o tácita, pero el artículo 14 parece no admitirlo.

Al respecto, puede hacerse referencia a los contratos de precio abierto (*open price contracts*), los cuales se definen como contratos que nada dicen sobre el precio. La doctrina difiere en este tema: una parte propone que la existencia de un contrato sin aquel elemento esencial se restringe a situaciones muy particulares; otra afirma que la contradicción debe ser resuelta bajo el entendido que ante la falta de determinación tácita o expresa del precio en la oferta, siempre existe una referencia implícita a los criterios establecidos en el artículo 55 (Díez Picazo y Ponce de León, 1998, p. 168); una tercera postura enfatiza en que este tema es una cuestión de validez y que debe resolverse conforme a las reglas del derecho nacional no uniforme que resulte aplicable; y por último, hay quienes opinan que la interpretación que se le debe hacer a los arts. 14 y 55 de la Convención, es que el contrato puede ser válidamente celebrado sin que este incluya el precio, cuando la voluntad de las partes (art. 6) expresa o implícitamente conduzca a esa conclusión, lo que sucederá en todas aquellas circunstancias en que exista una ejecución contractual (Perales, 1996, pp. 353 y ss.).

Jurisprudencialmente, el Tribunal de Comercio de St. Gallen, en Decisión del 5 de diciembre de 1995 llegó a la conclusión de que si la in-

3. Masa de comunicaciones de carácter generalmente publicitario en la que, aunque cada una de ellas singularmente tiene un destinatario determinado, no resulta difícil suponer que este no es único, sino que se encuentra formando parte de un grupo.

tención de quedar obligado por una aceptación ha sido demostrada, una propuesta será suficientemente precisa aunque no se haya especificado el precio.⁴ De igual manera, si las partes nada dicen sobre el lugar, plazo de entrega o el modo de transporte, la Convención puede colmar ese vacío teniendo en cuenta que en el art. 14 no se hace mención a que la propuesta deba contener todos los términos del contrato (Tribunal del Distrito I de Múnich, 8 de febrero de 1995).

Válida la oferta, será eficaz a partir del momento en que “llega” a su destinatario (Convención, art. 15.1), por lo que haciendo una lectura paralela con el artículo 24, se entiende que la oferta llega a su destinatario cuando se le comunica verbalmente o se la entrega por cualquier medio, sea personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si carece de estos en su residencia habitual (Tribunal del Distrito I de Múnich, 3 de diciembre de 1999).

Para la Convención, la recepción de la oferta es considerada requisito de efectividad, vinculando al oferente sin perjuicio de que el destinatario llegue efectivamente a conocerla o no, pero no se puede considerar como efectiva aquella

oferta sobre la cual se tuvo conocimiento a través de otro medio. De ser así, la aceptación que se realice con base en ese conocimiento será una aceptación anticipada, y no se considerará como verdadera oferta, imposibilitando a la vez su retiro (Perales, 1996, p. 375).

La oferta podrá ser revocada,⁵ y de la lectura conjunta de las disposiciones de la Convención se evidencia una postura intermedia entre la doctrina de la revocabilidad hasta su aceptación y su irrevocabilidad general durante un cierto periodo de tiempo, sin hacer referencia expresa sobre el tiempo en el que la oferta permanece en situación de irrevocabilidad cuando en ella no se ha fijado un término, pero por analogía con el art. 18.2, el plazo se determinará en función del estándar temporal de razonabilidad.

Perales afirma que una oferta que señale un plazo para aceptar, está expresando tácita o expresamente que es irrevocable; otros consideran que se trata simplemente de un plazo para aceptar pero no de un plazo de irrevocabilidad; mientras que una tercera postura propone que es una cuestión que se debe dejar a los tribunales (1996, p. 148).

4. En el fallo mencionado se decidió que el fax por el que se hacía un “pedido” de elementos de programas electrónicos era suficientemente preciso a pesar de que no se había mencionado precio alguno.

5. La revocación es la declaración de voluntad de cancelación de una oferta en el periodo que media entre la recepción de la oferta y el perfeccionamiento del contrato. En este caso la oferta ha alcanzado al destinatario pero este no ha procedido todavía a aceptarla o rechazarla, quedando el oferente facultado para revocarla si esta llega al destinatario antes de la emisión de la aceptación. En este punto es importante tener en cuenta el art. 24 de la Convención para determinar el momento de la llegada, el cual expresa: “A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual”.

En resumen, por regla general la oferta es revocable siempre y cuando la revocación llegue a conocimiento del destinatario antes o al mismo tiempo que la declaración de aceptación; contrario a ello, la oferta es irrevocable cuando se dan tres supuestos: cuando la oferta expresa o implícitamente indica que es firme o irrevocable; cuando se establece un plazo fijo de tiempo para la aceptación; y cuando el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y actúa basándose en ella.⁶

En lo relativo a los efectos de la revocación de una oferta irrevocable, considerando que la oferta no puede ser revocable en virtud de lo dispuesto en el art. 16.2 de la Convención, el destinatario puede optar por aceptarla provocando la perfección del contrato, o por rechazarla y proceder a la reclamación de la consecuente responsabilidad por *culpa in*

contrahendo (San Juan Crucelaegui, 2005, p. 114).

La oferta, aun siendo irrevocable, podrá ser retirada,⁷ pero el retiro: 1) no aplica si la oferta se realizó en comunicación directa, personal o a través de un medio de comunicación instantáneo, puesto que no transcurre tiempo alguno entre el momento de envío y el momento de recepción; 2) aplica si la oferta se retira antes de que llegue a su destinatario, puesto que hasta ese momento no se ha producido efecto alguno. Si se produce simultáneamente la comunicación de la oferta y retirada al destinatario, la solución es entender que prevalece la voluntad de no contratar (Vázquez, 2000, p. 122).

El texto convencional faculta al destinatario a rechazar, de manera expresa o tácita, el contenido de la oferta (art. 17),⁸ lo que significaría

6. Con relación al tercer supuesto cabe mencionar que se trata de una clara aplicación del llamado principio de confianza, que deriva de la regla de la buena fe que rige, además, en las relaciones que son todavía precontractuales. Por ello, no se trata de una irrevocabilidad meramente tácita o derivada de actos concluyentes, sino de la creación de una confianza que debe ser protegida, siendo necesario que las declaraciones o comportamientos del oferente sean susceptibles de generarla, e igualmente se requiere que tal confianza pueda demostrarse de forma objetiva en personas que actúan de modo diligente. Por último, es necesario que la actuación positiva encuentre su fundamento en esa oferta por parte del destinatario (Díez Picazo y Ponce De León, 1998, p. 177). La referida actuación positiva del destinatario ha sido citada por la jurisprudencia como prueba de un principio general de impedimento legal (*estoppel*) y como principio general aplicable a la revocación de una declaración de resolución del contrato. Se ha sostenido asimismo que las normas jurídicas internas en materia de impedimento promisorio solo dejan de prevalecer cuando la Convención ofrece el equivalente del impedimento promisorio (*Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.*).

7. El retiro es entendido como la declaración del oferente de dejar sin efecto la oferta no efectiva, es decir, que habiendo sido remitida a un destinatario, no ha sido todavía valorada por este, entendiéndose que aún no hay vinculación alguna, al igual que no se ha creado expectativa, pudiéndose notar que tal concepto se enmarca en un periodo comprendido entre la emisión de la oferta y la recepción de esta.

8. La parte II de la Convención contempla las causas de extinción de la oferta. Aunque no se encuentran expresamente señaladas en el art. 17, se logra ubicarlas en conexión de este artículo con los preceptos subsiguientes: a) La formulación de la contraoferta (art. 19); b) El silencio y la inacción del destinatario, cuando no puede reputarse la aceptación (art. 18.1); c) El transcurso del plazo de vigencia propuesta (art. 18.2); d) En el caso en que no se hubiese establecido un plazo, por el transcurso de un plazo razonable (art. 18.2); y e) Si la respuesta del destinatario contiene adiciones, limitaciones o modificaciones, salvo que estas no sean sustanciales, entendiéndose que bajo tales supuestos, esta respuesta constituye una nueva oferta

su extinción, y será efectiva cuando llegue al oferente (Tribunal Regional Oldenburg, 28 de febrero de 1996), conforme a los arts. 24 y 27 de la Convención.⁹

La Convención, en el párrafo 1) del artículo 18 expone lo que constituye la aceptación de una oferta, mientras que en los párrafos 2) y 3) determina cuándo surte efecto una aceptación. El artículo 19 califica al artículo 18, estableciendo reglas para los casos en que una presunta aceptación modifique una oferta, convirtiéndose tal respuesta en una contraoferta, tema al que me referiré con mayor detenimiento más adelante.

En algunas decisiones, como la del Tribunal Regional Superior de Frankfurt, del 23 de mayo de 1995, se ha aplicado el artículo 18 no solamente a ofertas para celebrar un contrato, sino también a la aceptación de contraofertas,

a propuestas para modificar el contrato o extinguirlo, e incluso a cuestiones que no se tratan en la Convención.

Ahora bien, se entiende por aceptación la declaración que puede hacerse verbalmente (Tribunal del Distrito de Michigan, 28 de septiembre de 2007), por escrito (Tribunal Supremo de España, 28 de enero de 2000), o por medio de actos que contienen un asentimiento a la oferta, los cuales pueden ser expresos o tácitos.¹⁰ La jurisprudencia ha manifestado que pueden ser ejemplos de este último: la aceptación de mercaderías por el comprador, el pago de las mercaderías por el comprador, que un tercero reciba las mercaderías, la entrega de las mercaderías por el vendedor, la aceptación por el vendedor de una garantía bancaria y el comienzo de la producción de las mercaderías, entre otras (Tribunal Regional Superior de Saarbrücken, 13 de enero de 1993).

o contrato oferta, considerada por tanto como rechazo de la oferta (art. 19). La doctrina señala otras causas de extinción de la oferta que no se encuentran expresamente en las disposiciones de la Convención, como la muerte o incapacidad de cualquiera de los contratantes, o la declaración de quiebra o concurso. Tales previsiones constituyen una laguna en el texto convencional, por lo que deben ser colmadas por la norma interna, invocada por la norma de conflicto correspondiente (Vázquez, 2000, p. 115).

9. Artículo 27. "Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho de invocar tal comunicación".
10. Conociendo que la aceptación puede ser tácita, por medio de la ejecución de actos concluyentes, se revelan dos reglas generales: la primera, es que tal aceptación no está exonerada del requisito de la comunicación o de la llegada a conocimiento del oferente; y la segunda, es que no surte efectos tal aceptación si el asentimiento del aceptante no llega al conocimiento del oferente, o no llega en los plazos establecidos. Consecuente con lo anterior se producen dos variantes, la primera como regla general y la segunda como excepción. La primera, que el aceptante que acepta a través de actos concluyentes le comunica a su vez al oferente de tal situación, o se lo hace saber a través de cualquier medio; la segunda, que la aceptación tácita surta efectos sin necesidad de comunicación y desde el momento mismo de la ejecución de los actos. Para que este supuesto se presente es necesaria la concurrencia de varias situaciones, como el hecho que la oferta haya admitido este tipo de aceptación, que exista entre las partes esta práctica en igual sentido, o de los usos del tráfico en el ramo de negocios de que se trate. Si no concurren tales supuestos, el aceptante debe comunicar al oferente; si no le comunica, los actos serán ejecutados a su riesgo, ya que existe el peligro de la revocación de la oferta.

En principio, el silencio¹¹ o la inacción no constituyen por sí solos aceptación, sin embargo, como ya lo referí en el párrafo precedente, se admite la aceptación a través de actos que indiquen asentimiento. Tales actos, si bien se miran de manera casuística, en términos generales pueden considerarse actos de aceptación tácita todos aquellos que signifiquen ejecución de las prestaciones contractuales o preparación de tales prestaciones (Díez Picazo, 1998, p. 182).

En decisión del Tribunal Metropolitano de Budapest, Hungría, del 17 de junio de 1997, al referirse al párrafo 1) del artículo 18 de la Convención, se aseveró que cuando un destinatario acepta una oferta mediante una declaración u otro acto que indique asentimiento, debe entenderse que tal declaración o acto depende de la interpretación que se haga, de conformidad con las normas de los párrafos 1) y 2) del artículo 8. Se deben tener en cuenta todas las circunstancias, incluidas las negociaciones previas a la celebración del contrato y la evolución del cumplimiento de este después de su celebración, según lo dispuesto en el párrafo 3) del artículo 8. Si no puede encontrarse una declaración ni un acto que indique asentimiento a una oferta, entonces, con arreglo a la parte II de la Convención, no hay contrato.

La efectividad de la aceptación se traduce en la tempestividad de esta, entendiendo que debe hacerse antes de que la oferta se extinga, pudiéndose presentar dos posibilidades: i) que la oferta fije un plazo determinado en el cual debe producirse la aceptación; y ii) que no se haya fijado plazo, refiriéndose el texto convencional a la expresión “plazo razonable”,¹² entendido este como el cumplimiento de las reglas de diligencia y buena fe.

Con relación a la aceptación por medio de la realización de un acto, esta surte efecto en el momento en que el destinatario realiza un acto que indique su asentimiento a la oferta, siempre que esté autorizado en virtud de la oferta, o como resultado de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas, o de los usos respecto a indicar la aceptación de la oferta mediante un acto sin una comunicación al oferente. El fallo del Tribunal de Distrito de Kassel, del 15 de febrero de 1996, citó el párrafo 3) en lugar del párrafo 1) para hacer referencia a la proposición de que un contrato puede celebrarse mediante la ejecución de un acto por el destinatario.

La Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés), en el laudo número 7844 de

11. Según el Tribunal Supremo español, el silencio puede tomar valor de aceptación solo si, además de un convenio expreso, se deduce de las prácticas particulares de las partes, establecidas por ellas en anteriores ocasiones de negocios, así como los usos vigentes en determinado marco o ramo de actividad comercial que las partes hubieran conocido o podido conocer; igualmente debe concurrir la buena fe (Decisión del 18 de octubre de 1982).

12. El art. 18 ofrece dos criterios para la concreción de la idea de plazo razonable: el primero de ellos, denominado circunstancias de la transacción, alude a la posible urgencia dadas las características de las ofertas o las mercaderías; el segundo criterio es la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente, que si bien no obliga al aceptante a utilizar medios igualmente rápidos que los empleados por el oferente, no considera razonable que no los use de igual manera.

1994 aseveró que la aceptación tardía surtirá efecto si el oferente, sin demora, informa de ello al destinatario verbalmente o a través de una carta. Este acto dota de efectividad la aceptación, y consecuentemente el contrato no queda formado con la remisión o recepción de la declaración de aprobación, sino con la llegada de la aceptación tardía, entendiéndose por tanto que la aceptación tiene un efecto retroactivo.

A través de cualquier medio se puede hacer la aprobación y debe ser sin demora (Perales, 1996, p. 600). Si la aprobación de la aceptación fuese tardía, el aceptante a su vez podría rehusar la formación del contrato.

Al igual que ocurre con la oferta, la Convención faculta que la parte que procede a aceptar pueda retirar su aceptación, si su retiro llega al oferente antes de que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento (art. 18).

La contraoferta (art. 19), como lo anticipé, es una presunta aceptación que modifica la oferta, y que puede considerar el rechazo de esta o una contraoferta.¹³ Dicha figura supone, en primer lugar, la declaración del destinatario de quedar vinculado, y en segundo lugar, que tal declaración de aceptación contenga alteraciones sustanciales. Dicha declaración debe ser igualmente aceptada para que el contrato se

dé por concluido (Esplugues, Barona y Hernández, 1999, p. 300).

Para que la alteración sea sustancial debe versar sobre el precio, pago, calidad, cantidad de las mercancías, lugar y fecha de su entrega, grado de responsabilidad y solución de controversias (enumeración no exhaustiva). No obstante, en un fallo del Tribunal Supremo de Austria (20 de marzo de 1997) se declaró que las modificaciones de los elementos enumerados en el párrafo 3) no entrañan una modificación sustancial si las partes no lo consideran así, o si no son tenidas por una modificación sustancial a la luz de los usos. Díez-Picazo sostiene que en caso de duda respecto a si se está o no frente a modificaciones sustanciales de la oferta, se debe optar porque cualquier modificación siempre tiene naturaleza sustancial (1998, p. 191).

En conexión con este tema existe la teoría *mirror image rule* o imagen en el espejo, que indica que la aceptación debe coincidir con la oferta en todos sus términos, de lo contrario no hay aceptación del contrato (Perales, 1996, p. 629). También es frecuente escuchar sobre la teoría *last shot rule* o regla de la última palabra, la cual indica que si el destinatario acepta el contrato ofrecido pero introduce elementos nuevos, no hay una verdadera aceptación sino una nueva oferta, lo que implica mutación de

13. En la decisión del Tribunal Popular Intermedio de Hangzhou, República Popular de China, del 2002, se concluyó que con arreglo al párrafo 1) del artículo 19 existía una contraoferta cuando se ha manifestado la intención de continuar las negociaciones, tal como lo expresó un responsable al decir: "Por la presente confirmamos los aspectos expuestos más arriba; los detalles se discutirán el 11 de junio".

los papeles, pasando el oferente a ser destinatario, y la extinción de la primera oferta.

El contrato queda concluido o perfeccionado en el momento en que se produce la efectividad de la declaración de voluntad de aceptación, de acuerdo con los términos de la Convención.¹⁴

La cuestión de cuándo se entiende perfeccionado el contrato recibe diferentes tratamientos, dependiendo de cada ordenamiento interno, así como de teorías y concepciones jurídicas diferentes. Díez-Picazo (1998) hace referencia a varias teorías: la primera es la teoría de la declaración o exteriorización, según la cual, el contrato se perfecciona en el momento en que el aceptante expresa su declaración de voluntad, de forma que una vez exteriorizada o manifiesta, existe consentimiento y, por tanto, perfección del contrato. Esta concepción no ha sido acogida por la Convención.

La segunda es la teoría de la expedición, adoptada por la Convención para determinar la perfección del contrato cuando la oferta requiere la ejecución de algún acto por parte del destinatario en relación con esta (envío de las mercancías a pago del precio). Se establece, pues, como determinante de la perfección del contrato, el momento en que el aceptante se desprende de su declaración de voluntad ya manifiesta.

La tercera es la teoría de la recepción, según la cual el contrato se perfecciona cuando se le entrega al destinatario la declaración de aceptación, cuando la entrega de la carta al oferente se hace personalmente o en su establecimiento o dirección postal (Convención, art. 24). La Convención adopta esta teoría cuando se trata de determinar el momento de la efectividad de las declaraciones de voluntad escritas, que se disciplinan en la parte segunda, relativa a la oferta, retirada, aceptación o cualquier otra manifestación de intención. Los retrasos que pueda surtir la declaración desde su emisión hasta su llegada son soportados por el aceptante.

La cuarta es la teoría del conocimiento o información. Esta exige para la perfección del contrato, que la aceptación se declare, emita, llegue y sea conocida. Esta teoría es adoptada por la Convención (art. 24) para indicar la efectividad de las declaraciones de voluntad realizadas de forma oral.

Son diversos los preceptos de la Convención que se deben considerar en relación con el tema de la perfección del contrato. En primer lugar, el art. 18.2 contiene el criterio general acerca del momento de producción de los efectos derivados de la aceptación de la oferta: “La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente”. En complemento de dicho criterio general, el

14. En la decisión del Tribunal de Apelación de París, Francia, de 22 de abril de 1992, se afirmó que el contrato quedó perfeccionado cuando la aceptación llegó al oferente.

art. 23 declara: “El contrato se perfecciona en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta”. Este precepto, a su vez, debe ser puesto en relación con las disposiciones de la parte II que regula lo relativo al momento en que la aceptación surte efecto, lo que es consecuencia del modo en que el aceptante hubiera exteriorizado su consentimiento a la oferta.

Debo aclarar que la Convención no formula ninguna regla concerniente al lugar de la perfección del contrato. De conformidad con el art. 7.2 habrá que acudir al derecho interno que resulte aplicable (Calvo y Carrascosa, 2006, p. 24). No obstante, la Corte Federal de Australia (28 de abril de 1995) aplicando el art. 23, concluyó que el contrato se había perfeccionado en el establecimiento en donde la aceptación llegó al oferente.

En síntesis, los criterios que la Convención toma en consideración para determinar el momento en que la aceptación surte efecto son: el criterio del conocimiento para las declaraciones orales, es decir, cuando la aceptación se dirija verbalmente a su destinatario; y el criterio de la recepción, para las declaraciones escritas. De igual manera, se debe tener presente el criterio de la producción de la aceptación mediante actos de ejecución, para los supuestos en que la oferta se acepta a través de algún tipo de acto concluyente, así como del criterio del reconocimiento del papel que puede desempeñar el silencio como declaración de asentimiento.

Una vez perfeccionado el contrato, cualquier comunicación posterior se entiende como una propuesta de modificación y queda sometida a las mismas reglas previstas para la formación del contrato.

II. OTRAS FORMAS DE ALCANZAR EL PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

Illescas y Perales consideran que la formación del contrato es un asunto regido exhaustivamente por el texto Convencional (2003, pp. 137-138), por ello, el tratamiento de otras formas de alcanzar los acuerdos constituye un vacío que, en primera medida, debe ser llenado aplicando los principios de la Convención (art. 7.2) y la decisión del Tribunal Regional Superior de Múnich (8 de marzo de 1995), pero a su vez, debe examinarse detenidamente si realmente la Convención contiene los principios que brinden la debida solución al asunto presentado.

En materia jurisprudencial he de resaltar que el Tribunal Supremo de Polonia (27 de enero de 2006)¹⁵ consideró que el artículo 14 no es exclusivo para determinar la aplicabilidad de la Convención, y señaló que el texto convencional no excluye la perfección del contrato por medio de esquemas diferentes a la concurrencia de oferta y aceptación.

Para que la Convención pueda ser aplicable a los contratos de compraventa que se per-

15. En dicha decisión se consideró que la Convención era aplicable a un contrato marco de larga duración.

feccionan a través de acuerdos en los que no se identifiquen claramente los elementos de oferta y aceptación, se deben seguir determinados criterios. El primero, que en algunos casos puede ser posible desentrañar una oferta y aceptación a partir de los eventos que se desarrollaron y que condujeron a alcanzar el acuerdo; también puede ocurrir que las partes acuerden que el contrato debe ser regido por la Convención (una vez cumplidos los prerrequisitos del art. 1), y establezcan reglas diferentes a las contenidas en la segunda parte del texto convencional (permitido por el art. 6); o inclusive, puede ocurrir un tercer supuesto en concordancia con el art. 9.1, según el cual por las prácticas entre las partes se produzca una separación del modelo tradicional de formación del contrato (Schultz, 2001, pp. 273-274; 279; 286-287).

La perfección del contrato de compraventa de mercaderías por medio de la rotación de la formación del contrato (*rolling contract formation*), es entendida por las Cortes de EE. UU. como el reconocimiento de ese concepto alternativo de celebración del contrato, cuando forma parte de una práctica que las partes han desarrollado, o que se practica por un uso de comercio internacional. Para Schultz, lo anterior resulta poco probable en la medida en que igual debe evaluarse si la práctica o uso alegado cumple con los requisitos del art. 9 de la Convención (2001, p. 287). A su vez, Vázquez sostiene que los actos que integran la for-

mación progresiva del contrato y que se plasman en documentos precontractuales pueden igualmente regirse por las disposiciones de la Convención (2000, p. 109).

Con relación a la incorporación de términos uniformes, la Convención no incluye normas especiales para solventar las cuestiones jurídicas planteadas por la utilización de términos contractuales preparados de antemano para uso general y reiterado. De ahí que en las decisiones de los tribunales no se refleje una unanimidad. En su mayoría los tribunales aplican las disposiciones de la parte II de la Convención y las normas de interpretación del artículo 8, así como las normas sobre prácticas y usos del artículo 9, para determinar si las partes han convenido en incorporar términos uniformes a su contrato (Tribunal del Distrito Oriental del California, caso *Golden Valley Grape Juice and Wine, LLC v. Centrisys Corporation*). Una decisión se basó en los principios generales en que se sustenta la Convención para evaluar la incorporación de condiciones generales. Otros, como el Tribunal Regional Superior de Düsseldorf, concluyen expresamente que la Convención reemplaza el recurso a la legislación nacional, por lo que se refieren a la cuestión de si las partes han convenido en incorporar términos uniformes a su contrato.¹⁶

Otros tribunales han aplicado las normas jurídicas nacionales especiales para determinar si son ejecutables los términos uniformes de

16. En Decisión de 25 de julio de 2003 afirmó que la Convención, y en particular sus artículos 14, 8 y 9, rigen exclusivamente la incorporación de términos mercantiles uniformes en un contrato.

contratos que, de lo contrario, se registrarían por la Convención (Tribunal de Apelación de Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998),¹⁷ mientras otros, como el Tribunal Regional Superior de Braunschweig, Alemania (28 de octubre de 1999),¹⁸ han observado que los términos uniformes serían ejecutables, sea bajo la legislación nacional, sea bajo la Convención. Hay inclusive situaciones en las que los órganos de interpretación se basan en las normas de la Convención sobre este particular, para requerir al usuario de términos uniformes que envíe una copia de estos a la otra parte, o que los ponga a su disposición de otro modo razonable (Tribunal Regional de Landshut, Alemania, 12 de junio de 2008).¹⁹

La siguiente cuestión a tratar en este acápite es la batalla de formularios, teniendo en cuenta que la Convención contiene disposiciones aplicables a los casos en que las partes intercambien formularios impresos, con condiciones generales propuestas por cada una de ellas e inconciliables entre sí (art. 19). Evidentemente, dicha práctica genera frecuentes problemas de discordancia entre las órdenes, así como sucesivas aceptaciones y confirmaciones que muchas veces se manifiestan en la fase posterior de ejecución del contrato (Illescas y Perales, 2003, p. 153).

Existen varias posturas al respecto: una sostiene que la batalla de formularios queda excluida de la regulación de la Convención, ya que se trata de un tema de validez, pero otra considera que esta situación sí queda regulada bajo las disposiciones del texto convencional.

Sobre la forma como ha de resolverse la discordia surgen a su vez dos posiciones diferentes: la que aduce que la batalla de formularios no es más que lagunas internas que han de resolverse como tal, y la segunda, mayoritaria, que asevera que efectivamente la utilización de formularios es regulada por las disposiciones de la Convención, bajo el esquema clásico de oferta y aceptación, y en ese sentido cualquier variación contenida en estos será una contraoferta que conduce a la aplicación de lo que se conoce como *last shot rule*, es decir, el último que envía su declaración controla los términos del contrato (Perales, 1996, pp. 700-701).

Consecuente con la última solución, en caso de presentarse la batalla de formularios debe examinarse, en primera instancia, cada caso concreto mediante la comparación del formulario incorporado en la respuesta a la oferta con los términos de esta, y en el caso que ambos formularios contengan términos incompatibles o contradictorios, la respuesta conforme al es-

17. El tribunal de apelación consideró que el derecho aplicable era el alemán, en virtud de las reglas del foro en materia de derecho internacional privado.

18. En el fallo del tribunal de apelación alemán se concluyó que los términos uniformes son ejecutables en virtud del derecho nacional aplicable y de la Convención.

19. Para el tribunal, los términos uniformes no estaban incorporados en el contrato, solo se hacía referencia a ellos.

quema clásico de oferta-aceptación es clara: el contrato se perfecciona, bien cuando alguno de los contratantes acepta mediante una declaración el formulario remitido por el otro, bien cuando el destinatario de la contraoferta realiza algún tipo de acto ejecutivo.

Esta última forma de solucionar el problema que plantea la batalla de formularios tiene numerosas críticas, ya que pareciera favorecer al último que envía su formulario, quien normalmente es el vendedor. Hay dos aspectos estrechamente conectados en los cuales se enfocan tales críticas: el primero, que ordinariamente es el vendedor quien envía el último formulario y será quien resulte generalmente protegido por esta regla; el segundo, la inconveniente posición en que se deja al comprador, pues por un lado, si el vendedor no envía las mercancías el contrato no se habrá perfeccionado, y por otro, si las acepta se entenderá que habrá aceptado implícitamente los términos del formulario de venta (Perales, 1996, pp. 698-704).

Adicionalmente, la crítica a la solución en cuestión se encamina a que podría llegar a favorecer la utilización de la mala fe de los contratantes, al igual que la producción del llamado efecto *ping-pong*, lo que significa que los contratantes, conociendo la certidumbre de la aplicación de la regla, intentarán por todos los medios que su formulario sea el último en el tiempo, produciéndose un intercambio sin fin de formularios (Perales, 1996, p. 704).

Otra solución que pretende hacer frente a la batalla de formularios es la regla de elimina-

ción (*knock-out rule*), aportada por el Uniform Commercial Code (UCC) de los Estados Unidos, y los principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT, sus siglas en inglés), que se contraponen a la anteriormente descrita, e intentan instaurar un control del contenido de las cláusulas de los formularios tras su comparación, y de resultar contradictorias, anuladas, pasando la cuestión a ser regulada por el derecho positivo que resulte aplicable, o por los usos o las prácticas entre los contratantes.

Perales, por su parte, ha señalado que las reglas de la Convención bastan por sí solas para resolver el conflicto generado por la batalla de los formularios, y que lo que se busca a través de tal situación por el texto convencional es, justamente, aportar certeza y seguridad jurídica por medio del esquema de oferta y aceptación (1996, p. 711).

Según este autor puede llegar a concluirse, conforme al art. 19, en materia de batalla de formularios, que cuando existan discrepancias entre sus cláusulas el contrato se perfecciona de conformidad con los términos del último que envía su declaración, sujeto a la condición que posterior a ello debe existir una declaración que indique su asentimiento (como el envío de las mercaderías, su recepción, el pago del precio o el recibo de pago). Los términos que conformarán el contrato se sujetarán a tales coordenadas, bajo los lineamientos descritos en el párrafo anterior, sin olvidar que los tribunales pueden declarar nulas algunas de las cláusulas en el caso que sean abusivas

o que vayan en contra de los principios generales en los que se basa la Convención (Perales, 1996, p. 734).

Jurisprudencialmente tampoco se puede decir que hay una opinión unánime con referencia a la batalla de formularios. En algunos fallos, como el del Tribunal Regional Superior de Múnich (11 de marzo de 1998)²⁰ se ha llegado a la conclusión de que el cumplimiento de las partes, a pesar de haber una contradicción parcial entre sus términos uniformes, establecía un contrato ejecutable. En cuanto a los términos de esos contratos, varias decisiones, como la del Tribunal Regional Superior alemán (9 de enero de 2002) han incluido los términos sobre los cuales las partes estaban sustancialmente de acuerdo y han sustituido aquellos que, tras el análisis de todos los términos eran contradictorios con las normas correspondientes de la Convención, como la regla de eliminación (*knock - out rule*).

En otros fallos se han considerado válidos los términos uniformes de la última persona que había formulado una oferta o contraoferta, que posteriormente se había considerado aceptada por la actuación subsiguiente de la otra parte (Tribunal Regional Superior de Múnich, 11 de marzo de 1998).²¹

Paso ahora a la formación o perfeccionamiento del contrato por medio de agentes o represen-

tantes (terceros que se encuentren vinculados a alguna de las partes y negocian por ellos), en razón a que la Convención considera que de esta manera es como si las partes directamente llevaran a cabo la negociación. Lo indispensable es que la parte que se comunique con aquel tercero se asegure de que la comunicación le llegue directamente a su contraparte, con la finalidad de que se dé cabal cumplimiento a la necesidad de llegada de cualquier declaración. Adicionalmente, es claro y existe uniformidad en la opinión que el poder de representación del tercero se resolverá conforme al derecho nacional, teniendo en cuenta que se trata de un tema de validez no regido por la Convención, pero también pueden llegar a surgir problemáticas relacionadas con la identidad del oferente y la determinación del establecimiento, a fines de precisar si es o no aplicable el texto convencional (Illescas y Perales, 2003, pp. 159-161).

Con relación a la noticia que el comprador ha de enviar al vendedor por falta de conformidad de las mercaderías, también se pueden prever inconvenientes (art. 39.1 de la Convención), considerando el requerimiento de efectuarse personalmente. La jurisprudencia ha manifestado que cuando dicha noticia no se da personalmente al vendedor, sino por teléfono a un empleado autorizado para recibir comunicaciones, el comprador debe asegurarse de que el vendedor reciba la noticia personalmente;

20. Fallo en el que se decidió que el comprador al cumplir el contrato aceptó los términos uniformes que diferían de su oferta.

21. Fallo en el que se decidió que mediante el cumplimiento de sus obligaciones, el comprador aceptó los términos uniformes que diferían de los que había ofrecido.

caso contrario es lo que señaló el Tribunal Regional de Köln (30 de noviembre de 1999) sobre la misma cuestión, indicando que el asunto de quién ha de recibir la noticia del artículo en referencia no se regula por la Convención sino por el derecho interno.

Otra manera de alcanzar el perfeccionamiento del contrato es a través de las cartas de confirmación o acuse de recibo, práctica habitual en las transacciones comerciales internacionales pero que en muy pocos Estados contratantes se sigue. Dicha figura implica el envío de cartas de un comerciante a otro, que a pesar del silencio del receptor pueden constituir una oferta o una aceptación que da por celebrado el contrato o, si este ya se había celebrado, pueden fijar los términos de este, siempre que no haya una tergiversación deliberada por parte del remitente ni una rápida objeción a los términos.

Illescas y Perales aducen que las cartas de confirmación efectivamente se encuentran reguladas por la Convención, por tanto, si la carta de confirmación modifica algún término del contrato se verá como una nueva oferta que debe ser aceptada por la otra parte, bajo los métodos contenidos en el art. 18 (2003, p. 167).

Los tribunales no están de acuerdo acerca del efecto que hay que atribuir a esos usos cuando la transacción se rige por la Convención. En varios fallos (Tribunal Regional Superior de Dresden, 9 de julio de 1998) se ha negado la aceptación de un uso comercial local que daría

efecto a la carta de confirmación, porque el uso en cuestión no es de carácter internacional. Sin embargo, no siendo unánime la opinión sobre este tema, el Tribunal Regional de Köln (3 de enero de 1993) aplicó las disposiciones de la Convención relativas a la formación del contrato, para concluir que el destinatario de la carta de confirmación había aceptado sus términos por el hecho de aceptar las mercaderías.

Por último, quiero exaltar que es el medio de comunicación que utilicen los contratantes y el modo en que lo utilicen, lo que determinará la cuestión fundamental acerca del momento en que el contrato nace a la vida jurídica, así como la solución que se planteará en caso de presentarse inconvenientes respecto a la fase formativa del contrato ligada al momento de la perfección.

III. CONCLUSIONES

Después de realizar no solo una reseña de las disposiciones de la Convención, sino un análisis acompañado de la opinión doctrinal y jurisprudencial, se pudo revelar la manera como se interpretan las disposiciones en la práctica, y el dinamismo por el cual se rigen las relaciones comerciales, que evidentemente no pueden ser limitadas a una sola estructura.

Por el momento, se puede afirmar que la Convención proporciona un generoso margen que permite su aplicación a los escenarios excepcionales, aunque no exista unanimidad al respecto. En mi concepto, la formación del con-

trato es un asunto regido por la Convención, y al presentarse casos que difieren del esquema citado, la solución sería extraer de los actos que condujeron a la celebración del contrato la intención de los contratantes, equiparándose entonces a una oferta y su aceptación.

Una vez identificadas la oferta y aceptación, las reglas de la segunda parte del instrumento les serán aplicadas de manera más adecuada, de ahí mi propósito de hacer, en primer lugar, un breve señalamiento a la regla general citada por las disposiciones de la segunda parte de la Convención, y después el análisis de los casos excepcionales.

Por último, reitero que a mi parecer lo preponderante es identificar que la intención de las partes es celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías al que le sea aplicable la Convención. Afirmar que la formación del contrato se rige exclusivamente por un esquema clásico de oferta y aceptación es restringir o limitar la voluntad de los contratantes, lo cual sería contrario al carácter dispositivo de la misma Convención.

Referencias

1. Calvo Caravaca, A. L. y Carrascosa González J. (2006). *Curso de Contratación internacional* (Segunda Ed.). Madrid: Colex.
2. Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Laudo núm. 7844 de 1994. Recuperado de <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/947844i1.html>.
3. Corte Federal de Australia. Decisión de 28 de abril de 1995. Recuperado de http://www.uncitral.org/docs/clout/AUS/AUS_280495_FTAdelaide.pdf#
4. Díez Picazo y Ponce De León, L. (1998). *La compraventa internacional de mercaderías - Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Civitas.
5. Esplugues Mota, C. (Coord.). (1999). *Contratación internacional*. (Segunda ed.). Valencia: Tirant Lo Blanch.
6. Illescas Ortiz, R. y Perales Viscasillas, M del P. (2003). *Derecho mercantil internacional: el derecho Uniforme*. Madrid: Centro de estudios Ramón Areces.
7. Perales Viscasillas, M del P. (1996). *La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
8. San Juan Crucelaegui, J. (2005). *Contrato de compraventa internacional de mercaderías: Convención de Viena de 1980 y otros textos complementarios*. Navarra: Aranzadi.
9. Shultz, R. (2001). Rolling Contract Formation under the UN Convention on Contracts for the international Sale of Goods. *Cornell International Law Journal*, 35, pp. 262-289. Recuperado de <http://scho->

- larship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1504&context=cilj.
10. Tribunal de Apelación de Celle, Alemania. Decisión de 2 de septiembre de 1998. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980902g1.html>.
 11. Tribunal de Apelaciones de París, Francia. Decisión de 22 de abril de 1992. Resumen recuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V96/879/62/PDF/V9687962.pdf?OpenElement>.
 12. Tribunal de Comercio de St. Gallen, Suiza. Decisión de 5 de diciembre de 1995. Recuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V00/550/50/PDF/V0055050.pdf?OpenElement>.
 13. Tribunal de Distrito de Kassel, Alemania. Decisión del 15 de febrero de 1996. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960215g2.html>.
 14. Tribunal de Distrito de St. Gallen, Suiza. Decisión de 3 de julio de 1997. Resumen recuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V98/553/64/PDF/V9855364.pdf?OpenElement>.
 15. Tribunal de Distrito Sur de Nueva York, Estados Unidos de América. Caso *Geneva Pharmaceuticals Tech. Corp. v. Barr Labs. Inc.* Decisión de 10 de mayo de 2002. Recuperado de <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020821u1.html>.
 16. Tribunal del Distrito I de Múnich, Alemania. Decisión de 8 de febrero de 1995. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.html>.
 17. Tribunal del Distrito 1 de Múnich, Alemania. Decisión de 3 de Diciembre de 1999. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991203g1.html>.
 18. Tribunal del Distrito de Michigan, EE. UU. Decisión de 28 de septiembre de 2007. Caso *Easom Automation Systems, Inc. v. Thyssenkrupp Fabco, Corp.* Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070928u1.html>.
 19. Tribunal del Distrito Oriental del California, Estados Unidos de América. Decisión de 21 de enero de 2010. Caso *Golden Valley Grape Juice and Wine, LLC v. Centrisys Corporation.* Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html>.
 20. Tribunal Metropolitano de Budapest, Hungría. Decisión de 17 de junio de 1997. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970617h1.html>
 21. Tribunal Popular Intermedio de Hangzhou, República Popular China. 2002. *Gulf Resources Development Co. Ltd. v. Hangzhou Hanggang Foreign Economic Co. Ltd.* Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020002c1.html>.
 22. Tribunal Regional de Köln, Alemania. Decisión de 30 de noviembre de 1999. Re-

- cuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V00/602/99/PDF/V0060299.pdf?OpenElement>.
23. Tribunal Regional de Landshut, Alemania. Decisión de 12 de junio de 2008. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080612g2.html>.
24. Tribunal Regional de Oldenburg, Alemania. Decisión de 28 de febrero de 1996. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>.
25. Tribunal Regional Superior de Braunschweig, Alemania. Decisión de 28 de octubre de 1999. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>.
26. Tribunal Regional Superior de Dresden, Alemania. Decisión de 9 de julio de 1998. Resumen recuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V00/569/62/PDF/V0056962.pdf?OpenElement>.
27. Tribunal Regional Superior de Düsseldorf, Alemania. Decisión de 25 de julio de 2003. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030725g1.html>.
28. Tribunal Regional Superior de Frankfurt, Alemania. Decisión de 23 de mayo de 1995. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950523g1.html>.
29. Tribunal Regional Superior de Frankfurt, Alemania. Decisión de 30 de agosto de 2000. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000830g1.html>.
30. Tribunal Regional Superior de Múnich, Alemania. Decisión de 8 de marzo de 1995. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g1.html>.
31. Tribunal Regional Superior de Múnich, Alemania. Decisión de 11 de marzo de 1998. Recuperado de <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980311g1.html>.
32. Tribunal Regional Superior de Saarbrücken, Alemania. Decisión de 13 de enero de 1993. Resumen recuperado de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V00/509/03/PDF/V0050903.pdf?OpenElement>.
33. Tribunal Supremo de Austria. Decisión de 20 de marzo de 1997. Recuperado de <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/970320a3.html>.
34. Tribunal Supremo de España. Decisión de 18 de octubre de 1982.
35. Tribunal Supremo de España. Decisión de 28 de enero de 2000. Recuperado de http://www.uncitral.org/docs/clout/ESP/ESP_280100_FT.pdf#.
36. Tribunal Supremo de Polonia. Decisión de 27 de enero de 2006. Recuperado de <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/060127p1.html>.
37. Vázquez Lepinette, T. (2000) La compra-venta internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial. Pamplona: Aranzadi.