



Asamblea General

Distr.: General
8 de junio de 2004

Español
Original: Inglés

Comisión de las Naciones Unidas
para el Derecho Mercantil Internacional

Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*

Parte II

Formación del contrato

1. La Parte II de la Convención sobre la Compraventa establece las normas para la formación de un contrato internacional de compraventa. Con arreglo a dichas normas, un contrato se celebra cuando surte efecto la aceptación de una oferta (Convención, artículo 23). Los cuatro primeros artículos de la Parte II (artículos 14 a 17) tratan de la oferta, mientras que los cinco capítulos siguientes (artículos 18 a 22) tratan de la aceptación. Los dos artículos finales (artículos 23 y 24) tratan del momento en que se celebra un contrato y en que una comunicación “llega” al destinatario, respectivamente. Un tribunal ha descrito esas disposiciones diciendo que plasman “un enfoque liberal de la formación e interpretación de contratos, y una fuerte preferencia por imponer obligaciones y representaciones en las que tradicionalmente confían otros sectores de la industria”¹.

2. En varias decisiones se ha aplicado el paradigma de oferta-aceptación de la Parte II a las propuestas encaminadas a modificar un contrato de compraventa

¹ [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 en 283.

* El presente compendio se preparó a partir del texto completo de las decisiones que se citan en los resúmenes CLOUT y a la luz de otras fuentes citadas a pie de página. Como en esos textos sólo se sintetizan las decisiones de fondo, tal vez no todos los puntos que se exponen en el presente compendio aparezcan en ellos. Se aconseja a los lectores que, en vez de utilizar únicamente los resúmenes CLOUT, consulten el texto completo de los fallos judiciales y laudos arbitrales enumerados.

(artículo 29)² o a las propuestas a favor de rescindir el contrato³. Algunas decisiones establecen una distinción entre la celebración del contrato de compraventa y un acuerdo para arbitrar las controversias derivadas de dicho contrato⁴.

Reservas que pueden formular los Estados Contratantes

3. Un Estado Contratante puede declarar que no se considera obligado por la Parte II de la Convención sobre la Compraventa. (Convención, artículo 92). Esa declaración fue formulada por Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia. Una mayoría de las decisiones aplican las normas del Foro del derecho interamericano privado para determinar si las partes han celebrado un contrato. La legislación nacional pertinente puede ser la legislación nacional sobre contratos (como sucederá si la legislación nacional aplicable es la del Estado que formula la declaración)⁵ o la Convención (que es lo que sucederá si la legislación nacional aplicable es la de un Estado Contratante)⁶. Algunas decisiones no se basan en un análisis del derecho internacional privado. Una decisión rechaza expresamente un análisis del derecho internacional privado y en su lugar aplica los principios que subyacen en la Parte II de la Convención⁷. Varias decisiones aplican la Parte II, sin analizarla, a un contrato entre una parte que tiene un establecimiento en un Estado Contratante que ha hecho una declaración y otra parte que tiene un establecimiento en un Estado Contratante que no lo ha hecho⁸. En ausencia de una controversia

² Caso CLOUT No. 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 30 de noviembre de 1998] (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998]; caso CLOUT No. 193 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Suiza, 10 de julio de 1996]; caso CLOUT No. 133 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 203 [Cour d'appel de Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995].

³ Caso CLOUT No. 120 [Oberlandesgericht Köln, Alemania, 22 de febrero de 1994]; laudo N° 75 de CIETAC, 1 de abril 1993, Unilex.

⁴ Tribunal Supremo, España, 26 de mayo de 1998, disponible en Internet bajo <<http://www.uc3m.es/cisg/respan10.htm>> (celebración del contrato de compraventa establecido pero sin acuerdo sobre el arbitraje); Tribunal Supremo, España, 17 de febrero de 1998, disponible en Internet bajo <<http://www.uc3m.es/cisg/respan8.htm>> (celebración de contrato de compraventa establecido en virtud de la Convención sobre la Compraventa, sin acuerdo sobre el arbitraje en virtud de la Convención de Nueva York de 1958).

⁵ Turku Hovioikeus (Tribunal de Apelación), Finlandia, 12 de abril de 2002, disponible en Internet bajo <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020412f5.html>> (transacción entre vendedor finlandés y comprador alemán; es aplicable la legislación finlandesa); caso CLOUT No. 143 [Fovárosi Biróság, Hungría, 21 de mayo de 1996] (transacción entre vendedor sueco y comprador húngaro; se aplica la legislación sueca); caso CLOUT No. 228 [Oberlandesgericht Rostock, Alemania, 27 de julio de 1995] (transacción entre vendedor danés y compradores alemanes, se aplica la legislación danesa). Véase también caso CLOUT No. 419 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 27 de octubre de 1998] (transacción entre vendedor sueco y comprador de los Estados Unidos; la legislación del Estado de los Estados Unidos se aplicaría a la formación del contrato, pero la cuestión que se tramitaba ante el tribunal era si la norma nacional de testimonio excluía el testimonio y si el artículo 8.3)—de la Parte I—prevalecía sobre dicha norma).

⁶ Caso CLOUT No. 309 [Østre Landsret, Dinamarca, 23 de abril de 1998] (transacción entre vendedor danés y comprador francés; la legislación francesa es aplicable); caso CLOUT No. 301 [Arbitraje - Cámara de Comercio Internacional, no. 7585, 1992] (transacción entre vendedor italiano y vendedor finlandés; la legislación italiana es aplicable).

⁷ Caso CLOUT No. 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995] (contrato entre vendedor finlandés y comprador alemán).

⁸ Caso CLOUT No. 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (contrato

sobre si un contrato ha sido celebrado, un tribunal se negó a analizar el efecto del artículo 92⁹

4. Dos o más Estados Contratantes que poseen las mismas normas jurídicas o normas estrechamente relacionadas con ellas para la formación de un contrato de compraventa pueden declarar que la Convención no se aplica a la formación de contratos de compraventa cuando las partes poseen sus establecimientos en esos Estados. (Convención, artículo 94.1)). Un Estado Contratante también podrá hacer esa declaración si posee las mismas normas jurídicas estrechamente relacionadas con ellas, que las de un Estado no Contratante. (Convención, artículo 94.2). Uno de esos Estados no Contratantes podrá declarar que la Convención seguirá siendo inaplicable para la formación de contratos de compraventa con personas de Estados Contratantes que ya hayan hecho la declaración. (Convención, artículo 94.3)). Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia hicieron declaraciones respecto de cada uno de los demás, y también respecto de Islandia. Cuando Islandia pasó a ser Estado Contratante declaró que proseguiría la aplicación del mencionado arreglo.

Exclusividad de la Parte II

5. La Parte II establece las normas para la celebración de un contrato pero no declara que el cumplimiento de sus disposiciones es la forma exclusiva de celebrar un contrato ejecutable, regido por la Convención sobre la Compraventa. El artículo 55 de la Parte III de la Convención reconoce que un contrato se puede celebrar válidamente aunque no fije o disponga expresa o implícitamente la forma de fijar el precio. En algunos casos se ha examinado la relación del artículo 55 con el requisito del artículo 14 según el cual una propuesta de celebrar un contrato tiene que fijar o disponer expresa o explícitamente la determinación del precio. Véase Comentario sobre los artículos 14 y 55.

6. Según la forma de obrar de las partes puede quedar establecido que tienen la intención de concertar una disposición mutuamente vinculante, aunque no se rija por la Parte II. Un tribunal, reconociendo que Finlandia había hecho una declaración en el marco del artículo 92, aplicó a pesar de ello los principios subyacentes a la Convención más bien que los de la legislación nacional sobre contratos, y determinó que la conducta de un vendedor finlandés y un comprador alemán probaba la existencia de un contrato ejecutable¹⁰.

7. En algunas decisiones se reconoce que la promesa de una parte se puede ejecutar con arreglo a la doctrina de la legislación nacional aplicable en materia de impedimento por promesa. Un tribunal determinó que un vendedor quedaría obligado por su promesa de proporcionar materias primas si, sobre la base de dicha promesa, el tenedor de la promesa solicita y recibe la aprobación administrativa para

entre vendedor danés y comprador alemán) (véase texto íntegro de la decisión); Cámara Económica del Tribunal Popular de Chansha, China, 1995, Unilex (negociaciones entre vendedor chino y comprador sueco); caso CLOUT No. 121 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 4 de marzo de 1994] (negociaciones entre vendedor alemán y comprador sueco).

⁹ Caso CLOUT No. 201 [Richteramt Laufen des Kantons Berne, Suiza, 7 de mayo de 1993] (contrato entre vendedor finlandés y comprador alemán) (véase texto íntegro de la decisión). Véase también. Hjøsteret (Tribunal Supremo), Dinamarca, 15 de febrero de 2001, disponible en Internet bajo <<http://www.cisg.dk/hd15022001danskversion.htm>> (transacción entre vendedor italiano y comprador danés; la cuestión de si el tribunal tenía o no tenía jurisdicción se resolvió por referencia al artículo 31).

¹⁰ Caso CLOUT No. 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995].

fabricar medicamentos genéricos¹¹. Otro tribunal examinó un caso análogo pero llegó a la conclusión de que la parte que quería ejecutar una promesa no había dejado bien probada su demanda¹².

Validez del contrato; requisitos de forma

8. La Parte II rige la formación del contrato de compraventa pero, a menos que la Convención disponga expresamente otra cosa, no se ocupa de la validez del contrato ni de ninguna de sus disposiciones o ninguno de los usos pertinentes. (Convención, artículo 4.a)). En consecuencia, la legislación nacional aplicable en virtud de las normas del derecho internacional privado regirá las cuestiones de validez. Véase también el Comentario sobre el artículo 4.

9. La Convención dispone expresamente que un contrato de compraventa no tiene que celebrarse por escrito ni esta sujeto a ningún otro requisito de forma. (Convención, artículo 11. Un Estado Contratante puede declarar que esa norma no es de aplicación cuando una cualquiera de las partes tenga su establecimiento en dicho Estado. (Convención, artículos 12 y 96.). Véase también el Comentario sobre los artículos 11 y 12.

10. La Parte II no dice nada acerca de la necesidad de “consideración” o de una “causa”. En un caso se reveló que, aplicando la legislación nacional con arreglo al artículo 4.a) de la Convención, un comprador que quería ejecutar un contrato había alegado hechos suficientes para respaldar la conclusión de que había “consideración” del contrato mencionado¹³.

Incorporación de términos uniformes

11. La Convención no incluye normas especiales para solventar las cuestiones jurídicas planteadas por la utilización de los términos del contrato uniformes preparados de antemano para uso general o para uso repetido¹⁴. Algunos Estados Contratantes han adoptado normas jurídicas especiales acerca del carácter ejecutable de los términos uniformes¹⁵. A pesar de esas normas especiales, la mayoría de los tribunales aplican las disposiciones de la Parte II de la Convención y sus normas de interpretación que figuran en el artículo 8 para determinar si las partes han

¹¹ [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 21 de agosto de 2002, 2002 Westlaw 1933881, 2002 U.S. Dist. LEXIS 15442 (que aceptaba que la demanda exponía una causa de acción aplicable para los impedimentos de promesa cuando alegaba infracción de “1) una promesa clara y precisa, 2) promesa efectuada con la esperanza de que el tenedor de la promesa confíe en ella, 3) de hecho el tenedor de la promesa confió razonablemente en ella, y 4) el tenedor de la promesa experimentó un detrimento preciso y considerable como resultado de haber confiado en ella”).

¹² Caso CLOUT No. 173 [Fovárosi Biróság, Hungría, 17 de junio de 1997] (que considera y rechaza una demanda de que ha habido incumplimiento de la promesa que hubiera sido ejecutable si la promesa inducía razonablemente a la otra parte a modificar su posición en cumplimiento de la promesa).

¹³ [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 en 283 y ss. (que cita una definición de consideración como “negociada en intercambio de promesas o ejecución”).

¹⁴ Si se desea una definición de “términos uniformes”, véase el artículo 2.19 2) de los Principios de los contratos comerciales internacionales (1994) de UNIDROIT.

¹⁵ Véase por ejemplo el texto alemán de “*Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen*” (AGBG) [Ley de términos contractuales inequitativos].

convenido en incorporar términos uniformes en su contrato¹⁶. Algunas de esas decisiones concluyen expresamente que la Convención traslada el recurso a la legislación nacional por lo que se refiere a la cuestión de si las partes han convenido en incorporar términos uniformes en su contrato¹⁷. Sin embargo, algunos tribunales han aplicado las normas jurídicas nacionales especiales para determinar si son ejecutables los términos uniformes de contratos que de lo contrario se regirían por la Convención¹⁸, mientras que otros tribunales han hecho observar que los términos uniformes serían ejecutables sea bajo la legislación nacional, sea bajo la Convención¹⁹. Ahora bien, en algunas decisiones se reconoce que la Convención no

¹⁶ Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss; caso CLOUT No. 362 [Oberlandesgericht Naumburg, Alemania, 27 de abril de 1999] (términos uniformes presuntamente aceptados); Rb 's-Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (en la relación citada el comprador no está vinculado por las condiciones generales modificadas por el vendedor porque el vendedor no informó de la enmienda al comprador); caso CLOUT No. 222 [Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, Estados Unidos, 29 de junio de 1998] (los términos uniformes al dorso del formulario del vendedor no son ejecutables si las dos partes sabían que el comprador no tenía la intención de incorporarlos en contrato) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (que aplica el artículo 8 para determinar si los términos uniformes se incorporaron al contrato); caso CLOUT No. 232 [Oberlandesgericht München, Alemania, 11 de marzo de 1998] (el comprador, por la mera ejecución del contrato, aceptó los términos uniformes del vendedor que modificaban la oferta del comprador) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997]; caso CLOUT No. 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (el comprador no convino en el 'acuerdo marco' preparado por el vendedor para que rigiera las ventas subsiguientes); caso CLOUT No. 203 [Cour d'appel de Paris, Francia, 13 de diciembre de 1995] (el término uniforme que figura al dorso del formulario no es vinculante para el receptor); Tribunal Commercial de Nivelles, Bélgica, 19 de septiembre de 1995, Unilex (el comprador debería haber estado al corriente de que las ofertas del vendedor incorporaban términos uniformes); Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 14 de octubre de 1993, Unilex (términos uniformes al dorso de la factura pro forma aceptados por otra parte cuando el receptor hizo una objeción respecto de una parte de la factura pero no respecto de los términos uniformes). Véase también *Rechtbank van Koophandel Hasselt*, Bélgica, 18 de octubre de 1995 (los términos uniformes del vendedor que se exponían en la factura enviada con las mercaderías constituían un acto unilateral respecto del cual el comprador no había dado su consentimiento). En cuanto al análisis del efecto de los términos contradictorios cuando cada una de las partes utiliza términos uniformes (la denominada "batalla de los formularios"), véase el Comentario sobre el artículo 19.

¹⁷ Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y sig.; caso CLOUT No. 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997].

¹⁸ Caso CLOUT No. 318 [Oberlandesgericht Celle, Alemania, 2 de septiembre de 1998] (se aplica el derecho alemán como derecho aplicable en virtud de las reglas sobre el foro del derecho internacional privado) (véase texto íntegro de la decisión); Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex (se aplica el derecho italiano como derecho aplicable en virtud de las reglas sobre el foro del derecho internacional privado); Landgericht München, Alemania, 29 de mayo de 1995, Unilex (se aplica el derecho alemán como derecho aplicable en virtud de las reglas sobre el foro del derecho internacional privado); *Rechtbank van Koophandel Hasselt*, Bélgica, 24 de enero de 1995, Unilex (se aplica el derecho alemán como derecho aplicable en virtud de las reglas sobre el foro del derecho internacional privado).

¹⁹ Caso CLOUT No. 361 [Oberlandesgericht Braunschweig, Alemania, 28 de octubre de 1999] (los términos uniformes son ejecutables en virtud del derecho nacional aplicable y de la Convención) (véase texto íntegro de la decisión); *Gerechthof's Hertogenbosch*, Países Bajos, 24 de abril de 1996, Unilex (los términos uniformes son ejecutables en virtud del derecho nacional aplicable y de la Convención).

rige la validez sustantiva de un término uniforme particular, cuestión que se deja al arbitrio de la legislación nacional en virtud del artículo 4 a)²⁰.

12. Varias decisiones se basan en las normas de la Convención sobre interpretación para requerir del usuario de términos uniformes que envíe una copia de los términos a la otra parte o que, de no ser así, los haga disponibles razonablemente²¹. Una decisión rechaza expresamente la propuesta de que una parte tenga la obligación de averiguar cuáles son los términos uniformes a que ha hecho referencia la otra parte, so pretexto, de que, de hacerlo, se obraría en contradicción con el principio de la buena fe en el comercio internacional y que las obligaciones generales de las partes son cooperar y compartir informaciones²². Otra decisión invoca el artículo 24 para concluir que los términos uniformes no “llegan” al destinatario de no hallarse en un idioma convenido por las partes, utilizado por las partes en sus anteriores negociaciones, o de uso común en el comercio²³. Algunas otras decisiones no reconocen el efecto de los términos uniformes que no se hayan traducido al idioma de la otra parte²⁴. Otra decisión menciona el “principio general” de que las ambigüedades en los términos uniformes han de interpretarse en contra de la parte que se basa en ellos²⁵.

Cartas comerciales de confirmación

²⁰ Oberster Gerichtshof, Austria, 7 de septiembre de 2000, Unilex (validez de los términos uniformes determinada por el derecho nacional, con la condición de que toda derogación de los principios fundamentales de la Convención es inefectiva aunque sea válida en virtud del derecho nacional aplicable); caso CLOUT No. 272 [Oberlandesgericht Zweibrücken, Alemania, 31 de marzo de 1998] (el derecho nacional, más que la Convención, determina la validez de la cláusula de excepción en el caso de los términos uniformes); caso CLOUT No. 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (el derecho nacional determina la validez del término uniforme que limita la responsabilidad); Amtsgericht Nordhorn, Alemania, 14 de junio de 1994, Unilex (los términos uniformes al dorso del formulario se incorporan al contrato, pero la validez de los términos ha de ser determinada con arreglo al derecho nacional). Véase también el caso CLOUT No. 230 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Alemania, 25 de junio de 1997] (citando el artículo 4 y el artículo 14 y ss., el tribunal no se pronuncia sobre la cuestión de si los términos uniformes eran ejecutables).

²¹ Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y ss.; Hof Arnhem, Países Bajos, 27 de abril de 1999, Unilex (el depósito de términos uniformes en poder del tribunal neerlandés no vinculaba a la parte no neerlandesa, pero los términos uniformes impresos en neerlandés al dorso de la factura son vinculantes); Rb 's Hertogenbosch, Países Bajos, 2 de octubre de 1998, Unilex (si numerosas ventas anteriores entre las partes han estado sujetas a los términos generales de una parte y esa parte modifica esas términos generales, esa parte tiene que informar de los cambios a la otra parte).

²² Bundesgerichtshof, Alemania, 31 de octubre de 2001, *Neue Juristische Wochenschrift*, 2001, 370 y sig.

²³ Caso CLOUT No. 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (debate acerca del “riesgo del idioma” a la luz del artículo 8).

²⁴ Caso CLOUT No. 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (en la transacción entre el vendedor alemán y el comprador italiano los términos uniformes en idioma alemán no se incorporaron al contrato y la validez de los términos en idioma italiano fueron determinados según el derecho alemán, que era el derecho aplicable con arreglo a las normas del derecho internacional privado sobre el foro); Amtsgericht Kehl, Alemania, 6 de octubre de 1995, Unilex (solamente un comprador alemán envió términos generales en idioma alemán a un vendedor italiano).

²⁵ Caso CLOUT No. 165 [Oberlandesgericht Oldenburg, Alemania, 1 de febrero de 1995] (véase texto íntegro de la decisión).

13. En algunos Estados Contratantes se sigue el uso comercial establecido que da efecto a una carta de confirmación enviada por un comerciante a otro comerciante, a pesar del silencio del receptor. La carta comercial de confirmación puede dar por celebrado el contrato o, si el contrato ha sido ya celebrado, puede establecer los términos del contrato en ausencia de tergiversación intencional del expedidor o rápida objeción acerca de sus términos. Los tribunales no están de acuerdo acerca del efecto que hay que dar a esos usos cuando la transacción se rige por la Convención. Varias decisiones se niegan a dar efecto a un uso comercial local que a su vez daría efecto a la carta de confirmación porque el uso en cuestión no es de carácter internacional²⁶. Ahora bien, un tribunal estimó, sin analizar el ámbito del uso comercial, que el destinatario quedaba vinculado²⁷, y otro tribunal dio efecto, en virtud de los párrafos 1) y 2) del artículo 9, a dicho uso cuando el vendedor y el comprador tienen sus establecimientos en una jurisdicción que reconocía dicho uso²⁸. Otro tribunal aplicó las disposiciones 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 mercaderías²⁹. En cambio, otro tribunal llegó a la conclusión de que la Convención no se pronunciaba sobre el efecto de una carta de confirmación que incorporara términos uniformes y por lo tanto el tribunal aplicó la ley nacional para determinar si los términos uniformes eran aplicables³⁰. Aunque no se reconozca pleno efecto a la carta de confirmación, puede ser pertinente para la evaluación de la evidencia de la intención de las partes³¹.

Interpretación de declaraciones o comportamiento

14. Una persona puede formular una propuesta para celebrar un contrato o puede aceptar una propuesta de ese tipo mediante una declaración o según su comportamiento. (Convención, artículos 14.1) y 18.1)). Numerosos casos aplican las normas del artículo 8 a la interpretación de las declaraciones de una parte u otra forma de comportamiento antes de la celebración de un contrato³².

²⁶ Caso CLOUT No. 347 [Oberlandesgericht Dresden, Alemania, 9 de julio de 1998]; caso CLOUT No. 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995]. Véase también Landgericht Duisburg, Alemania, 17 de abril de 1996, Unilex (pone en duda la existencia de un uso internacional que reconozca la incorporación de términos uniformes en el contrato mediante la carta de confirmación); Opinión del Abogado Defensor General Tesauro, *EC Reports*, 1997, I-911 y ss. (que adopta por analogía el carácter uniforme del artículo 9.2) como “uso internacional”).

²⁷ Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 14 de febrero de 2001, Unilex.

²⁸ Caso CLOUT No. 95 [Zivilgericht Basel-Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992].

²⁹ Caso CLOUT No. 292 [Oberlandesgericht Saarbrücken, Alemania, 13 de enero de 1993] (cita el artículo 18.1)) (véase texto íntegro de la decisión).

³⁰ Arrondissementsrechtbank Zutphen, Países Bajos, 29 de mayo de 1997, Unilex. Véase también Rechtbank van Koophandel Hasselt, Bélgica, 24 de enero de 1995, Unilex (el derecho alemán es aplicable a la cuestión de si los términos uniformes mencionadas en una carta de confirmación son efectivos).

³¹ Caso CLOUT No. 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995].

³² Véase, por ejemplo, el caso CLOUT No. 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (artículo 8) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 306 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 de marzo de 1999] (que cita el artículo 8.1)); caso CLOUT No. 413 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 6 de abril de 1998] (artículo 8.3)) (véase texto íntegro de la decisión); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex (artículos 8.1) y 2)); caso CLOUT No. 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (artículo 8.2)); Landgericht Oldenburg,

15. Algunos tribunales han tenido que identificar a la parte que proponía la celebración de un contrato regido por la Convención. Por lo general lo han hecho interpretando las declaraciones o el comportamiento de las partes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 de la Convención³³. La cuestión se puede plantear también cuando un agente obra en nombre de un actor principal³⁴. El que una

Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (artículo 82)); caso CLOUT No. 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (Artículo 8.1), 2) y 3)); caso CLOUT No. 308 [Federal Court de Australia, 28 de abril de 1995] (Artículos 8.1) y 2)) (véase texto íntegro de la decisión); caso CLOUT No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (artículo 8.2) y 3)); caso CLOUT No. 23 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 14 de abril de 1992] (artículo 8.3)); caso CLOUT No. 227 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 22 de septiembre de 1992] (Artículo 8.2)).

³³ Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000, Unilex (citando el artículo 8, el tribunal declara que la factura, según el expedidor, constituía una oferta en su nombre y no en nombre de su compañía principal, con el que el destinatario había estado tratando; esa interpretación no vinculaba al destinatario que no estaba al corriente de la intención, y no se estableció que una persona razonable en lugar del destinatario hubiera entendido así la comunicación); Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, disponible en Internet bajo <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/583.htm>> (citando el artículo 8.1) y 3)), el tribunal declara que las negociaciones y el subsiguiente comportamiento de las partes indicaban que el comprador tenía intención de celebrar el contrato con la empresa extranjera más bien que con la empresa local, algunos de los miembros de cuya Junta eran los mismos); Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex (citando los artículos 8.1) y 2)), el tribunal llegó a la conclusión de que no se había celebrado contrato cuando una persona, que tenía la intención de hacer una oferta, hacía un pago a un vendedor que no sabía ni podía haber sabido que la persona que hizo el pago estaba efectuando un pago en su propio nombre más bien que en nombre de un comprador con el cual el vendedor tenía relaciones comerciales en curso, y una persona razonable en las mismas circunstancias no hubiera entendido de dicha manera la comunicación). Véase también Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, México, 29 de abril de 1996, Unilex (sin hacer referencia expresa al artículo 8, la Comisión recurre a circunstancias concomitantes para identificar al vendedor); caso CLOUT No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (citando el artículo 14.1), el tribunal llega a la conclusión de que el fax enviado sin firma por el comprador al vendedor indicaba claramente la intención de adquirir el equipo y que el vendedor pensó que ése era el comprador y no la empresa colateral); caso CLOUT No. 276 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 5 de julio de 1995] (las circunstancias establecen que era parte en el contrato el demandado y no una tercera persona no nombrada) (véase texto íntegro de la decisión); Landgericht Memmingen, Alemania, 1 de diciembre de 1993, Unilex (citando el artículo 11, el tribunal aplica la regla del foro como prueba de con quién ha contratado la compañía vendedora); caso CLOUT No. 95 [Zivilgericht Basel-Stadt, Suiza, 21 de diciembre de 1992] (la demandada queda obligada aunque estaba bajo el control de otra empresa) (véase texto íntegro de la decisión).

³⁴ Caso CLOUT No. 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997] (acción preventiva para determinar si el presunto comprador era un agente); caso CLOUT No. 416 [Minnesota [State] District Court, Estados Unidos, 9 de marzo de 1999] (investiga documentos y circunstancias para determinar si el demandado era un vendedor más bien que un agente); caso CLOUT No. 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (citando el artículo 8, el tribunal llega a la conclusión de que fue el fabricante más bien que el consumidor quien era parte en el contrato); caso CLOUT No. 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990] (citando el artículo 8.1), el tribunal declara que el vendedor no sabía ni podía haber sabido que el comprador tenía la intención de referirse a “AMG GmbH” cuando se refería a “AMG Import Export”, compañía que no existía; el agente queda obligado con arreglo a la legislación aplicable sobre intermediación).

persona tenga o no tenga derecho a incoar una acción jurídica para ejecutar obligaciones contractuales es un asunto distinto³⁵.

³⁵ Véase, por ejemplo, el caso CLOUT No. 345 [Landgericht Heilbronn, Alemania, 15 de septiembre de 1997] (el arrendatario, a quien el comprador/arrendador asignó su derecho de comprador, anuló el contrato); caso CLOUT No. 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (aunque el fabricante y no su distribuidor era parte original en el contrato, el distribuidor podía ejecutar el contrato porque el fabricante había asignado su demanda por infracción al distribuidor); caso CLOUT No. 132 [Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el asignado ejecuta la demanda del vendedor).

Artículo 14

- 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.
- 2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

1. El artículo 14 fija los términos en los que una propuesta de celebrar un contrato se considera como oferta que, de ser aceptada por el destinatario, llevará a la celebración de un contrato con arreglo a la Convención. El artículo 14 se ha aplicado para determinar si una declaración u otro medio de rechazar una oferta (véase el artículo 19.1)) constituye una contraoferta³⁶. Los principios enunciados en este artículo –la persona que formula la propuesta ha de tener la intención de quedar obligada; una propuesta tiene que ser suficientemente precisa– se han aplicado, junto con los principios enunciados en otros artículos de la Parte II, a pesar de que la Parte II no era aplicable en virtud de una declaración con arreglo al artículo 92³⁷. Para determinar si la Parte II de la Convención brinda la única forma de celebrar un contrato regido por la Convención, véase la Introducción de la Parte II.

2. La identidad de la persona que formula una propuesta o de la persona a la que se formula la propuesta puede ser indeterminada. Para tratar de este caso las decisiones han aplicado las disposiciones del artículo 14 y las normas de interpretación del artículo 8³⁸.

³⁶ Caso CLOUT No. 121 [Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 4 de marzo de 1994] (la presunta aceptación de un comprador en la que se incluían tanto los tornillos respecto de los cuales el vendedor había fijado el precio como otros tornillos respecto de los cuales el vendedor no había fijado el precio, constituía una contrapropuesta que no era suficientemente determinada porque el precio de los tornillos citados en segundo lugar no se había fijado ni se podía determinar). Véase también el caso CLOUT No. 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (que declara que una contraoferta tiene que cumplir los términos del artículo 14).

³⁷ Caso CLOUT No. 134 [Oberlandesgericht München, Alemania, 8 de marzo de 1995] (que aplica los principios generales de la Parte II más bien que el derecho nacional aplicable en virtud del derecho internacional privado para la transacción entre el vendedor finlandés y el comprador alemán).

³⁸ Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 30 de agosto de 2000, Unilex; Oberlandesgericht Stuttgart, Alemania, 28 de febrero de 2000, disponible en Internet bajo <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/583.htm>>; Hoge Raad, Países Bajos, 7 de noviembre de 1997, Unilex; caso CLOUT No. 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995]; caso CLOUT No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995]; caso CLOUT No. 5 [Landgericht Hamburg, Alemania, 26 de septiembre de 1990]. Véase el Comentario en la introducción de la Parte II.

Destinatarios de la propuesta

3. La primera oración del párrafo 1) indica que las propuestas han de dirigirse a una o varias personas determinadas. Con arreglo a la legislación sobre intermediación (ley de protección de datos personales) aplicable, el autor de una oferta dirigida a un agente puede quedar obligado por la aceptación del interesado principal³⁹. Una decisión declara que el artículo 14.1), más bien que la legislación sobre intrmediación, rige la cuestión de la determinación de si un fabricante o su distribuidor son parte en el contrato⁴⁰.

4. El párrafo 2) trata de las propuestas no dirigidas a una o varias personas determinadas. No se ha comunicado ninguna decisión que aplique el párrafo 2).

Declaración de la intención de quedar obligado por la aceptación

5. La primera oración del párrafo 1) dispone que una propuesta encaminada a celebrar un contrato debe indicar la intención del oferente de quedar obligado si el destinatario acepta la propuesta. La intención puede declararse mediante la interpretación de una declaración o acto conforme a las disposiciones de los párrafos 1) o 2) del artículo 8⁴¹. Con arreglo al párrafo 3) del artículo 8, esa intención puede quedar establecida si se han tenido debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las declaraciones u otras prácticas, así como el comportamiento ulterior de las partes tras celebrarse el contrato⁴². Se comprobó que un comprador había indicado su intención de quedar obligado si enviaba al vendedor un “pedido” que indicase “encargamos” y “entrega inmediata”⁴³. Una comunicación en inglés enviada por un vendedor francés a un comprador alemán fue interpretada por el tribunal como expresión de la intención del vendedor de quedar obligado⁴⁴. Cuando las dos partes han firmado un pedido en el que se indica un programa informático y su precio, el comprador no puede ya determinar que el pedido indicaba solamente la intención de dar detalles de un contrato que se celebraría más adelante y no la intención de celebrar el contrato por el hecho de haber formulado un pedido⁴⁵. En el caso de otro comprador, un pedido que especificaba dos juegos de cuchillería y el momento de la entrega fue interpretado asimismo como indicación de la intención de quedar obligado en caso de aceptación, a pesar del argumento

³⁹ Caso CLOUT No. 239 [Oberster Gerichtshof, Austria, 18 de junio de 1997] (si el oferente sabía que el destinatario estaba actuando a título de agente, entonces el oferente debía suponer que la propuesta se transmitiría al interesado principal; si el oferente no sabía o no estaba al corriente de que el destinatario era un agente, entonces el oferente no quedaba obligado por la aceptación del interesado principal; caso aplazado para determinar si el destinatario era un agente y si el oferente lo sabía).

⁴⁰ Caso CLOUT No. 334 [Obergericht des Kantons Thurgau, Suiza, 19 de diciembre de 1995] (se interpretan las declaraciones y los actos de las partes de conformidad con el artículo 8, y se concluye que el fabricante y no su distribuidor era parte en el contrato; sin embargo, el fabricante había asignado sus derechos en caso de infracción al distribuidor).

⁴¹ Caso CLOUT No. 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997]. (Véase texto íntegro de la decisión).

⁴² Caso CLOUT No. 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (se pone de relieve el comportamiento subsiguiente de las partes tras la celebración del contrato).

⁴³ Caso CLOUT No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (véase texto íntegro de la decisión).

⁴⁴ Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex (“Sólo podemos proponerle que...”; “El primer camión podría entregar...”).

⁴⁵ Caso CLOUT No. 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995].

según el cual el comprador se había limitado únicamente a proponer otras compras futuras⁴⁶.

Carácter preciso de la propuesta

6. Para que se la pueda considerar como oferta, una propuesta de celebrar un contrato no solamente tiene que indicar la intención de quedar obligado por su aceptación sino que tiene que ser suficientemente precisa⁴⁷. La segunda oración del párrafo 1) dispone que una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio. Las prácticas establecidas entre las partes pueden proporcionar los detalles de calidad, cantidad y precio que no se hayan especificado en una propuesta de celebrar un contrato⁴⁸. Ha habido decisiones que han aplicado las normas de interpretación del artículo 8 para determinar si una comunicación o un acto son suficientemente precisos. Un tribunal ha llegado a la conclusión de que, si la intención de quedar obligado por una aceptación ha quedado establecida, una propuesta será suficientemente precisa aunque no se haya especificado el precio⁴⁹.

7. El artículo 14 no requiere que la propuesta incluya todos los términos del contrato propuesto⁵⁰. Por ejemplo, si las partes no han convenido en el lugar de entrega⁵¹ o en el modo de transporte⁵² la Convención puede colmar esa falta.

Indicación de las mercaderías

8. Para ser suficientemente precisas con arreglo a la segunda oración del párrafo 1), una propuesta tiene que indicar de qué mercaderías se trata. No hay requisito expreso de que la propuesta deba indicar la calidad de las mercaderías. Un tribunal estimó que una propuesta de adquirir “pieles de chinchilla de calidad media o superior” era suficientemente precisa porque una persona razonable en las mismas circunstancias que el destinatario de la propuesta podía considerar que la descripción era suficientemente precisa⁵³. Otro tribunal estimó que una oferta de adquirir monofosfato de amonio con la especificación “P 205 52% +/- 1%, min 51%” era una

⁴⁶ Caso CLOUT No. 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Suiza, 26 de septiembre de 1997].

⁴⁷ Caso CLOUT No. 417 [Federal District Court, Northern District of Illinois, Estados Unidos, 7 de diciembre de 1999] (se cumplen los términos).

⁴⁸ Caso CLOUT No. 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992] (citando el artículo 9 1), el tribunal llega a la conclusión de que las anteriores transacciones de compraventa entre las partes proporcionan los detalles que no se indicaban en el pedido por teléfono).

⁴⁹ Caso CLOUT No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (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).

⁵⁰ Véase también el caso CLOUT No. 131 [Landgericht München, Alemania, 8 de febrero de 1995] (el contrato de compra de programas informáticos es ejecutable aunque las partes tuvieran la intención de celebrar otro acuerdo respecto a la utilización de esos programas).

⁵¹ Caso CLOUT No. 360 [Amtsgericht Duisburg, Alemania, 13 de abril de 2000] (el artículo 31.a) es aplicable cuando el comprador no puede probar que las partes han convenido en un lugar diferente).

⁵² Caso CLOUT No. 261 [Bezirksgericht der Sanne, Suiza, 20 de febrero de 1997] (se autoriza al vendedor a organizar el transporte con arreglo al artículo 32.2) cuando el comprador no pueda establecer que las partes convinieron en el transporte por carretera).

⁵³ Caso CLOUT No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

indicación suficientemente precisa de la calidad de las mercaderías encargadas⁵⁴. Ahora bien, si las partes no podían convenir en la calidad de las mercaderías encargadas no había contrato⁵⁵.

Fijación o determinación de la cantidad

9. Para que sea suficientemente precisa con arreglo a la segunda oración del párrafo 1), una propuesta tiene que indicar expresa o tácitamente la cantidad o prever un medio para determinarla. Se estimó que una propuesta era suficientemente precisa en los siguientes casos: una propuesta que se refiere únicamente a “700 a 800 toneladas” de gas natural, porque el uso así lo determina en el comercio de gas natural⁵⁶; “un número mayor de pieles de chinchilla”, porque el comprador aceptó las pieles ofrecidas sin formular objeciones⁵⁷; “tres camiones cargados de huevos”, porque la otra parte entendería razonablemente o debería entender razonablemente que los camiones debían estar completamente llenos⁵⁸; “veinte camiones cargados de concentrado de tomate enlatado” porque las partes deberían entender el significado de esos términos y su comprensión coincidía con lo que se entendía en el mercado⁵⁹; “10.000 toneladas +/- 5%”⁶⁰. Un tribunal ha estimado que la propuesta de un comprador que no especificaba ninguna cantidad determinada era suficientemente precisa porque, según el uso consuetudinario mencionado, se consideraba que la propuesta era una oferta de adquirir del oferente lo que necesitaba el comprador⁶¹. Otro tribunal estimó que la entrega por el vendedor de 2.700 pares de zapatos en respuesta a un pedido del comprador de 3.400 pares era una contraoferta aceptada por el comprador cuando se hizo cargo de la entrega, y por lo tanto el contrato quedó celebrado por solamente 2.700 pares⁶².

10. Un acuerdo de distribución que especificaba los términos en los que las partes ultimarían el trato y obligaba al comprador a pedir una cantidad determinada se estimó que no era suficientemente preciso porque no indicaba una cantidad determinada⁶³.

⁵⁴ Caso CLOUT No. 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (transmitido a una instancia inferior, para que determine si una respuesta aparentemente contradictoria era suficientemente precisa).

⁵⁵ Caso CLOUT No. 135 [Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Alemania, 31 de marzo de 1995] (no hubo acuerdo sobre la calidad de los tubos empleados para la prueba).

⁵⁶ Caso CLOUT No. 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 de febrero de 1996] (véase texto íntegro de la decisión).

⁵⁷ Caso CLOUT No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (se cita el artículo 8.2) y 3)) (véase texto íntegro de la decisión).

⁵⁸ Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (se cita el artículo 8.2)).

⁵⁹ Oberlandesgericht Hamburg, Alemania, 4 de julio de 1997, Unilex.

⁶⁰ Caso CLOUT No. 189 [Oberster Gerichtshof, Austria, 20 de marzo de 1997] (se transmite el caso a una instancia inferior para que determine si otros elementos de aceptación eran suficientemente precisos).

⁶¹ [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)*, 201, 236 y ss.

⁶² Caso CLOUT No. 291 [Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Alemania, 23 de mayo de 1995].

⁶³ Caso CLOUT No. 187 [Federal District Court, Southern District of New York, Estados Unidos, 23 de julio de 1997] (véase texto íntegro de la decisión).

Fijación o determinación del precio

11. Para que sea suficientemente precisa con arreglo a la segunda oración del párrafo 1), una propuesta tiene que indicar las mercaderías o prever un medio para determinar no solamente la cantidad sino también el precio. Se estimó que una propuesta era suficientemente precisa en los siguientes casos: una propuesta de vender pieles de calidades diversas “a un precio comprendido entre 35 y 65 marcos alemanes para las pieles de calidad media y superior” porque el precio se podría calcular multiplicando la cantidad de cada calidad por el precio correspondiente⁶⁴; el precio para mercaderías similares en un contrato anterior entre las partes proporcionaba el precio para una transacción en la que no había acuerdo concreto sobre el precio porque las partes habían establecido una línea de negociación⁶⁵; una propuesta según la cual los precios se ajustarían a fin de reflejar los precios del mercado⁶⁶; la existencia de acuerdo sobre un precio provisional que iría seguido más adelante por el precio definitivo una vez que el comprador revendiera las mercaderías al comprador final exclusivo, porque se trata de un arreglo que se practica regularmente en el comercio⁶⁷.

12. Se estimó que las siguientes propuestas no eran suficientemente precisas: una propuesta que incorporaba varias alternativas pero que no indicaba el precio propuesto para algunos elementos de las alternativas propuestas⁶⁸; un acuerdo según el cual las partes convendrían el precio de mercaderías adicionales diez días antes del nuevo año⁶⁹.

13. Un tribunal ha llegado a la conclusión de que si la intención de quedar obligado por una aceptación se ha establecido, una propuesta es suficientemente precisa aunque no se haya especificado el precio⁷⁰.

Pertinencia de la fórmula del artículo 55 relativa al precio

14. El artículo 14 declara que una propuesta de celebrar un contrato es suficientemente precisa “si ... señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlo”. El artículo 55 ofrece una fórmula relativa al precio. El precio que se obtiene según el artículo 55 es el que generalmente se carga en el momento de la celebración del contrato por esas mercaderías vendidas en circunstancias comparables en el sector de que se trate”

⁶⁴ Caso CLOUT No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994].

⁶⁵ Caso CLOUT No. 52 [Fovárosi Biróság, Hungría, 24 de marzo de 1992] (se cita el artículo 91)).

⁶⁶ Caso CLOUT No. 155 [Cour de Cassation, Francia, 4 de enero de 1995], *con afirmación*, caso CLOUT No. 158 [Cour d'appel de Paris, Francia, 22 de abril de 1992] (“*para revisar en función de la baja experimentada por el mercado*”).

⁶⁷ CCI, laudo N° 8324, 1995, Unilex.

⁶⁸ Caso CLOUT No. 53 [Legfelsőbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992] (véase texto íntegro de la decisión).

⁶⁹ Caso CLOUT No. 139 [Arbitraje-Tribunal de arbitraje comercial internacional, laudo N° 309/1993 de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 3 de marzo de 1995]; laudo 304/1993 de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 3 de marzo de 1995, publicado en *Rozenberg, Praktika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno-Practicheskiy Commentariy* 1997, No. 21 [46-54] (se cita el artículo 8).

⁷⁰ Caso CLOUT No. 330 [Handelsgericht des Kantons St. Gallen, Suiza, 5 de diciembre de 1995] (el fax por el que se transmitía el “pedido” de elementos de programas informáticos era suficientemente preciso a pesar de que no se mencionaba el precio).

15. La mayor parte de las decisiones han declinado la aplicación del artículo 55⁷¹. Algunas han llegado a la conclusión de que el artículo 55 no era aplicable porque las partes habían, expresa o tácitamente, señalado el precio o previsto un medio para determinarlo, con lo cual se atendía el requisito de carácter preciso que se fija en el artículo 14.1)⁷². Un tribunal estimó que cuando las partes han convenido en fijar el precio más tarde pero no lo han hecho, la propuesta no es suficientemente precisa con arreglo al artículo 14 .1), y que el artículo 55 no es aplicable porque las partes habían acordado fijar el precio más tarde⁷³. En otro caso en el que la propuesta de celebrar un contrato no fijaba el precio, el tribunal no se prestó a aplicar el artículo 55 para fijar el precio porque no había precio de mercado para los motores de avión respecto de los cuales estaban negociando las partes⁷⁴. Otro tribunal estimó también que, en la medida en que la fórmula del artículo 55 relativa al precio hubiera podido ser aplicable, las partes habían derogado esa fórmula al concertar un acuerdo⁷⁵.

16. Un tribunal había examinado el artículo 55 cuando ejecutó el acuerdo entre las partes, a pesar de que no habían fijado el precio en sus negociaciones originales. En dicho caso, el tribunal declaró que el precio fijado en una factura corregida expedida por el vendedor por solicitud del comprador y al que el comprador no se oponía, debía interpretarse como el precio cargado en circunstancias comparables en la transacción de que se tratase, según se preveía en la fórmula del artículo 55⁷⁶

⁷¹ Véase también Oberlandesgericht Frankfurt, Alemania, 15 de marzo de 1996, disponible en Internet bajo <<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm>> (se citan los artículos 14 y 55 cuando se expresa la duda de que las partes hayan asumido obligaciones), *con afirmación*, Bundesgerichtshof, VIII ZR 134/96, 23 de julio de 1997 (no se hace referencia a los artículos 14 ó 55); caso CLOUT No. 410 [Landgericht Alsfeld, Alemania, 12 de mayo de 1995] (el tribunal indica que el comprador no alegó circunstancias a tenor de las cuales podía establecerse un precio inferior de conformidad con el artículo 55) (véase texto íntegro de la decisión).

⁷² Caso CLOUT No. 343 [Landgericht Darmstadt, Alemania, 9 de mayo de 2000] (el acuerdo de las partes en cuanto al precio era ejecutable aunque el precio resulte diferente del precio de mercado); caso CLOUT No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (transacción entre un vendedor alemán y un comprador austriaco; las partes habían fijado el precio en el contrato celebrado por oferta y aceptación, y por lo tanto invertían los términos de una aplicación del artículo 55 por el tribunal).

⁷³ Caso CLOUT No. 139 [Arbitraje-Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional, laudo N° 309/1993 de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, 3 de marzo de 1995] (transacción entre un vendedor de Ucrania y un comprador de Austria; el comprador puede presentar una demanda por separado ya que el vendedor no propuso un precio durante el período designado).

⁷⁴ Caso CLOUT No. 53 [Legfelsőbb Biróság, Hungría, 25 de septiembre de 1992] (transacción entre un vendedor de los Estados Unidos y un comprador húngaro).

⁷⁵ Caso CLOUT No. 151 [Cour d'appel de Grenoble, Francia, 26 de abril de 1995] (el comprador había aceptado facturas con precios superiores a los del mercado).

⁷⁶ Caso CLOUT No. 215 [Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997] (transacción entre un vendedor neerlandés y un comprador suizo; la subsiguiente forma de obrar del comprador se interpretó como determinación de la intención del comprador de celebrar un contrato).